DATA INVESTMENT

BLACK BOOK

CREATE & EDUCATE TO ELEVATE & VALUATE

No. 1

13 GODINA

23 ZAPOSLENA

3 KANCELARIJE

SUPERVIZIJA PROJEKTNOG FINANSIRANJA

PROCENE VREDNOSTI NEPOKRETNOSTI I POKRETNOSTI

- ŠOPING CENTRI
- KANCELARIJSKI, STAMBENI I POSLOVNI PROSTOR
- GRAĐEVINSKO I POLJOPRIVREDNO ZEMLJIŠTE
- HOTELI
- BENZINSKE STANICE
- SILOSI, HLADNJAČE
- PORTFOLIO NEPOKRETNOSTI
- MAŠINE, VOZILA I OPREMA

HABU ANALIZE

INVESTICIONI KONSALTING

FINANSIJSKE USLUGE

- PROCENE KAPITALA
- INVESTICIONI PLANOVI
- TRANSFERNE CENE

SUDSKA VEŠTAČENJA

- OBLAST EKONOMSKO-FINANSIJSKA

DNT ANALIZE

ANALIZE ZAKUPA VS. PRODAJA

EDUKACIJA O PROCENAMA

PREKO **15.000** URAĐENIH PROCENA U SVIM SEGMENTIMA TRŽIŠTA

PREDSTUDIJE I STUDIJE IZVODLJIVOSTI

BAZA OSTVARENIH PRODAJA, ZAKUPA I PROCENA NEPOKRETNOSTI

DATA INVESTMENT

DATA INVESTMENT DOO je najveća srpska kompanija koja se bavi konsaltingom u oblasti nekretnina i procenama vrednosti nepokretnosti i pokretnosti. Kombinujemo poznavanje tržišnih uslova na domaćem tržištu i ekonomskih parametara sa visokim nivoom profesionalizma, implementacijom modernih informacionih tehnologija i višedecenijskim iskustvom stečenim zahvaljujući radu u različitim sektorima povezanim sa oblašću nekretnina.

Prepoznajemo specifične izazove koji se nađu pred nama, razvijamo sopstvene potencijale, kontinuirano se bavimo unapređenjem znanja, a sve to, zajedno sa iscrpnim poznavanjem srpskog tržišta, izdvaja nas od konkurenata. Naši predstavnici su govornici na stručnim međunarodnim događajima, a kao firma smo regulisani od strane RICS-a za pružanje profesionalnih usluga. Takođe, nosilac naše kompanije ima titulu FRICS za izuzetno članstvo na osnovu individualnog postignuća unutar profesije na globalnom nivou. Kompanija smo koja ima najviše licenciranih procenitelja u Srbiji, a u cilju promocije profesije i razvoja iste, pokrenut je niz akcija kojima bi se podržala struka i promovisao profesionalizam. Ujedno, svesni smo i obaveze prema društvu u kom živimo, stoga se intenzivno bavimo i društveno odgovornim aktivnostima.

Razvili smo sistem onlajn procena, posedujemo softversku platformu evidencije nepokretnosti, razvili smo softver za praćenje i mapiranje podataka, kao i logističku platformu za regulisanje procesa rada i unapređenja isporuke usluga u najkraćem roku, što nas svrstava među kompanije sa najmodernijim poslovanjem u Srbiji, ali i svetu. Na kraju, naša kompanija je pokrenula časopis Valuer Insight - prvi srpski stručni časopis na temu procene vrednosti nekretnina koji je naišao na izuzetne pozitivne reakcije stručne javnosti. U tom smislu obrađene su teme iz različitih oblasti povezanih sa nekretninama, koje su predstavljene u ovoj knjizi. Zahvalnost dugujemo svojim zaposlenima koji su dali svoj maksimum izvan okvira standardnog obima posla, ne bi li doprineli razvoju struke i informisanju uže stručne i šire javnosti i edukaciji svih učesnika na tržištu nekretnina o nezaobilaznim oblastima i temama sa kojima se svakodnevno susrećemo. Kao rezultat predanog rada u prethodnih 20 meseci, sublimirali smo rezultate istraživanja i analiza u DATA Black Book, s kojom ulazimo u novu 2020. godinu. Autori su stalno zaposleni u kompaniji DATA INVESTMENT i to su članovi našeg tima:

Srđan Mićanović	Mladen Kostadinović	Dragan Stevanović	Miloš Lipovac
Nenad Grković	Dragana Mitrović	Maša Knežević	Vukašin Kovačević
Bojan Ristanović	Vladimir Petković	Dejan Stanišin	Maja Nikolić
Duška Teodorović	Milan Gašić	Vladimir Šuša	Uroš Novković
Nevena Jovanović			

SADRŽAJ

01 Oblast: Metodologija

02 Oblast: Tržište

03 Oblast: Ekonomija

04 Oblast: Građevinarstvo i urbanizam

05 Oblast: Pravo

06 Oblast: Poljoprivreda i zemljište

07 Oblast: Ostalo / Opšte

1.0 METODOLOGIJA

01 Određivanje tržišne vrednosti nepokretnosti

02 Procene vrednosti nepokretnosti i finansijsko izveštavanje

03 Definicija vrednosti

04 Razlika u procenama stambenih i poslovnih objekata

05 Diskontna stopa

06 Osnove procene imovine

07 Osnovni pojmovi od značaja za procenu vrednosti hotela (1)

08 Osnovni pojmovi od značaja za procenu vrednosti hotela (2)

09 Masovna procena

10 Cenovni faktori koji utiču na procenu vrednosti nepokretnosti

11 Vrednost po kvadratu: Brojevi mogu da zavaraju

12 Procena kompanija DNT metodom

13 Šta je yield i kako se izračunava?

14 HABU analiza 1

15 HABU analiza 2

16 Vremenska vrednost novca

17 Komparativna metoda

18 Pravilo “jedan procenat”

19 Razlika između procene vrednosti stambene i komercijalne imovine

20 Određivanje stope povraćaja investicije u nekretnine

21 Procena benzinske stanice

01

ODREĐIVANJE TRŽIŠNE VREDNOSTI NEPOKRETNOSTI

Procena vrednosti nepokretnosti je neophodna iz više razloga. Bilo da ste investitor, bankar, finansijski analitičar, bilo da se bavite osiguranjem nekretnina ili njihovim oporezivanjem, uvek ćete se susretati sa potrebom za informacijama o trenutnoj tržišnoj vrednosti određenih nepokretnosti.

Suština procene vrednosti se odnosi na što tačnije i realnije određivanje tržišne vrednosti nepokretnosti. Probaćemo da Vas upoznamo sa osnovama u određivanju tržišne vrednosti nekretnina.

OSNOVNI TERMINI KOJI SE KORISTE U PROCENI

VREDNOST

Tehnički rečeno, vrednost nekretnine je definisana kao sadašnja vrednost budućih beneficija koji proističu iz same činjenice posedovanja određene nekretnine. Za razliku od razne potrošne robe, koja se brzo troši i ima kratak vek trajanja i upotrebe, prednost nekretnina se ogleda u njihovom dugoročnom generisanju određenih prednosti. Te prednosti se ogledaju u skladu sa samom namenom nepokretnosti, bilo da je ona namenjena stanovanju, iznajmljivanju ili direktnom generisanju kapitala.

Iz tog razloga, procena vrednosti nepokretnosti mora da uzme u obzir razne ekonomske, socijalne i političke trendove, učešće države u kontrolisanju uslova na tržištu, kao i druge uslove koji određuju i utiču na četiri elementa vrednosti i to:

- tražnja - želja ili potreba za vlasništvom, podržana finansijskim sredstvima da se zadovolji ta potreba;
- korisnost - sposobnost da zadovolji želje i potrebe budućih vlasnika;
- ograničenost - ograničen broj konkurentskih nepokretnosti;
- prenosivost - brz i jednostavan prenos vlasničkih prava;

VREDNOST U ODNOSU NA TROŠKOVE I CENU

Vrednost ne mora biti jednaka troškovima ili ceni. Troškovi se odnose na utroške - na primer sredstava rada, predmeta rada ili radne snage. Cena je količina sredstava koja se plaća nekome za određenu stvar ili uslugu. Iako trošak ili cena može da utiče na vrednost, ona ne određuje vrednost. Prodajna cena kuće može biti na primer 100.000 EUR, ali njena vrednost može biti značajnije viša ili niža. Na primer, ukoliko novi vlasnik otkrije ozbiljnu manu vezanu ili za sam objekat ili za zemljište na kom se on nalazi, vrednost kuće može biti značajnije niža od njene cene.

TRŽIŠNA VREDNOST

Procena je mišljenje o vrednosti određene nekretnine na određeni datum. Izveštaj o proceni vrednosti nepokretnosti koriste poslovne i državne agencije, pojedinci, banke, investitori, kompanije koje se bave hipotekama ili osiguranjem nepokretnosti, a sve vezano za potrebe određivanja vrednosti nekretnina bilo da je reč o prodaji, uspostavljanju hipoteke, utvrđivanju osnovice za porez, itd. Cilj procene jeste da odredi tržišnu vrednost nepokretnosti - najverovatniju cenu koju će nekretnina ostvariti na otvorenom i konkurentom tržištu. Na osnovu svega navedenog, Međunarodni komitet za standarde procene (International Valuation Standard Comitee) daje sledeću definiciju tržišne vrednosti:

"Tržišna vrednost je procenjeni iznos za koji bi neko sredstvo moglo da se razmeni na dan procene vrednosti između zainteresovanog kupca i zainteresovanog prodavca, u transakciji između nezavisnih i nepovezanih strana, posle odgovarajućeg marketinga, pri čemu su obe strane delovale uz dovoljno saznanja, opreza i bez prinude."

ZAKLJUČAK

Precizno vrednovanje tržišne vrednosti nepokretnosti je važno za hipotekarne zajmodavce, osiguravajuće kompanije, kupce, investitore i prodavce nepokretne imovine. Procena se izvodi od strane obučenih i veštih profesionalaca. Iz tog razloga, ukoliko Vam je neophodan izveštaj o proceni nepokretnosti urađen u skladu sa svim međunarodnim standardima, koji je urađen profesionalno i odgovorno, slobodno možete da nam se obratite. "Data Investment" DOO je najveća domaća proceniteljska kuća koja posluje preko 13 godina. Sarađujemo sa brojnim stručnjacima iz različitih oblasti, a sve u cilju određivanja tržišne vrednosti kako nepokretnosti, tako i pokretnosti. Pored procene vrednosti pokretne i nepokretne imovine, bavimo se i procenama vrednosti i strukture kapitala preduzeća.

02

PROCENE VREDNOSTI NEPOKRETNOSTI I FINANSIJSKO IZVEŠTAVANJE

Potreba za procenama vrednosti nepokretnosti u današnje vreme postaje sve veća. Transakcije kupoprodaje nepokretnosti, obezbeđenje kredita – uspostavljanje hipoteke, investicije u nepokretnosti, statusne promene pravnih lica, sudski procesi, likvidacija pravnih lica... Sve su to događaji koji zahtevaju prisustvo i znanje stručnih lica – ovlašćenih procenitelja. Ništa manje **važno** od navedenog, ovlašćeni procenitelji su potrebni pravnim licima u postupku finansijskog izveštavanja, odnosno prilikom izrade seta finansijskih izveštaja koja su propisana Zakonom o računovodstvu.

Najveće učešće ovlašćenih procenitelja u sastavljanju finansijskih izveštaja je prilikom izrade Bilansa stanja. Bilans stanja predstavlja pregled imovine, kapitala i obaveza na dan sastavljanja finansijskih izveštaja (koji je najčešće 31.12).

Najznačajnije učešće ovlašćenih procenitelja je prilikom utvrđivanja tržišne vrednosti osnovnih sredstava. Šta su to osnovna sredstva pravnog lica?! Osnovna sredstva predstavljaju sva ona sredstva koja u proces proizvodnje jednog preduzeća ulaze svojom celokupnom vrednošću, ali se pri jednom poslovnom ciklusu ne utroše u celosti, već se njihova vrednost usled fizičkog, kao i **funkcionalnog** zastarevanja postepeno smanjuje i do kraja proizvodnog ciklusa zadržavaju svoj prvobitni oblik. Kao što je opšte poznato, sastavljanje Finansijskih izveštaja je uokvireno određenim standardima i pravilima, pre svega Međunarodnim računovodstvenim standardima (International Accounting Standards – IAS) i Međunarodnim standardima finansijskog izveštavanja (International Financial Reporting Standards – IFRS).

Ovlašćeni procenitelj prilikom utvrđivanja tržišne vrednosti nepokretnosti je u obavezi da Izveštaj sastavi u skladu sa navedenim standardima. Najznačajniji standardi koje ovlašćeni procenitelji treba da imaju na umu su:

- MRS 2: „Zalihe“
- MRS 11: „Ugovori o izgradnji“
- MRS 16: „Nekretnine, postrojenja i oprema“
- MRS 17: „Lizing“
- MRS 40: „Investicione nekretnine“
- MRS 41: „Poljoprivreda“
- IFRS 5: „Stalna imovina za prodaju i prestanak poslovanja“
- IFRS 6: „Istraživanje i procenjivanje mineralnih resursa“
- IFRS 13: „Odmeravanje fer vrednosti“

Svaki od navedenih standarda sadrži pravila i metode utvrđivanja pojedinih stavki u Bilansima računovođe i ovlašćeni procenitelji moraju da ih se pridržavaju.

O pojedinačnim standardima nekom sledećom prilikom...

03

DEFINICIJA VREDNOSTI

Vrednovanje je postupak koji rezultira mišljenjem o vrednosti određenog sredstva, nepokretnosti ili celog pravnog lica koje je predmet postupka vrednovanja. Šta je vrednost? Vrednost se zasniva na budućoj koristi vlasnika od posedovanja određenog sredstva, koja ne može biti merena sa sigurnošću, jer vlasnici sredstava mogu trpeti različite rizike, mogu imati različita očekivanja dobiti od korišćenja sredstva i mogu imati različite ciljeve eksploatisanja konkretnog sredstva, nepokretnosti ili pravnog lica. Zbog toga su razvijene različite metode za procenu budućih koristi, pa u teoriji i praksi vrednovanja danas postoje prinosni, tržišni i troškovni pristup, a svaki od njih obuhvata više različitih metoda vrednovanja.

Da li postoji jedinstvena vrednost određenog sredstva, nepokretnosti ili pravnog lica? Odgovor je „ne“. Iz tog razloga, ovlašćeni procenitelji, pre početka postupka vrednovanja, treba da definišu na koji način posmatraju određeno sredstvo i koja je to specifična definicija vrednosti određenog sredstva koje je predmet procene.

NAJČEŠĆE KORIŠĆENE DEFINICIJE VREDNOSTI

FER TRŽIŠNA VREDNOST

Fer tržišna vrednost je najčešća definicija vrednosti koju koriste procenitelji, ali i sudovi i mnoge kontrolne i regulatorne institucije. Ova vrednost predstavlja iznos za koji će imovina biti razmenjena između kupca koji želi da je kupi i prodavca koji želi da je proda, a da nijedan od njih nije pod prinudom i da su obojica upoznata sa činjenicama relevantnim za razmenu;

FER VREDNOST

Fer vrednost se u računovodstvu definiše kao iznos za koji se neko sredstvo može kupiti ili prodati, u transakciji koja ne podrazumeva likvidaciju pravnog lica. Isto važi i za iznos po kome se preuzimaju ili izmiruju obaveze. Fer vrednost, na primer, određuje sud u situaciji u kojoj većinski vlasnici pravnog lica planiraju spajanje ili prodaju pravnog lica, a manjinski vlasnici smatraju da njihovi udeli neće biti adekvatno vrednovani. Oni tada mogu da traže procenu vrednosti svojih akcija i da za njih dobiju fer vrednost u novcu. Ukoliko većinski vlasnici ne žele da prihvate procenjenu vrednost akcija manjinskih vlasnika, onda sud određuje fer vrednost akcija;

INVESTICIONA VREDNOST

Investiciona vrednost određenog sredstva ili pravnog lica je vrednost za specifičnog vlasnika ili potencijalnog kupca. Podrazumeva znanje i sposobnost vlasnika ili potencijalnog kupca, kao i njegovu procenu rizika i očekivanog prinosa. Na primer, kupoprodajna transakcija ima jedinstveni sinergetski efekat za određenog kupca i taj efekat ne može da očekuje neki drugi, tipičan kupac;

VREDNOST KONTINUIRANOG POSLOVANJA

Vrednost kontinuiranog poslovanja („going concern“ princip) se koristi prilikom određivanja vrednosti pravnog lica i odnosi se na vrednost koju pravno lice ima jer kontinuirano posluje. U tom smislu, to je više premisa vrednosti nego posebna definicija vrednosti. U nekim slučajevima, vrednost kontinuiranog poslovanja predstavlja jednu od stavki nematerijalne imovine preduzeća (npr. kvalifikacije i specifična znanja zaposlenih, pogoni koji funkcionišu, licence za rad, razvijeni sistemi i procedure, itd.);

LIKVIDACIONA VREDNOST

Likvidaciona vrednost podrazumeva likvidaciju ili očekivanu likvidaciju i prodaju sredstava. Za likvidacionu vrednost je karakteristična jedna od sledećih premisa: 1) redovna likvidacija - pretpostavlja dovoljno dug period u kome se sredstvo prodaje po tržišnim cenama i 2) forsirana likvidacija - u kojoj se imovina prodaje po cenama nižim od tržišnih. Likvidaciona vrednost ne podrazumeva samo iznos koji se dobije prodajom, već i troškove prodaje, troškove održavanja sredstva do prodaje i druge izdatke;

KNJIGOVODSTVENA VREDNOST

Knjigovodstvena vrednost je računovodstveni pojam koji ima sledeća značenja: za određeno sredstvo predstavlja nabavnu vrednost umanjenu za amortizaciju, a za pravno lice predstavlja akcionarski kapital prikazan u finansijskim izveštajima.

Definicija vrednosti, svrha procene i tip vlasničkog interesa utiče na izbor metoda prilikom utvrđivanja vrednosti određenog sredstva.

04

RAZLIKA U PROCENAMA STAMBENIH I POSLOVNIH OBJEKATA

Kupovina i prodaja nekretnina je ono što čini svet nekretnina jednom od najzanimljivijih i najzahtevnijih grana posla sa investicijama, s obzirom na to da nekretnine mogu biti različitih vrsta i namena. Nekretnine se razlikuju po lokaciji, gabaritima, nameni i drugim aspektima koji utiču na vrednost imovine. Uzimajući ovo u obzir neophodna je detaljna procena nekretnine pre njene kupovine ili prodaje.

STAMBENE NEKRETNINE

Stambeni objekti se definišu kao objekti u funkciji porodičnih prebivališta, koji se shodno tome i kupuju od vlasnika iste. Cene stambenih objekata su obično usvajaju koristeći nekoliko različitih metoda uporedivih prodaja. Ove metode se usvajaju nakon posmatranja vrednosti troškova po kvadratnom metru, troškova izgradnje, korišćenih materijala, lokacije, spratnosti itd.

KOMERCIJALNE NEKRETNINE

Komercijalne nekretnine su vrsta nekretnina koje mogu da generišu prihode. Ako uzmemo u obzir apartmane, kancelarije, maloprodajne objekte ili industrijske objekte itd. možemo reći da investitori koji su uložili novac u izgradnju ovih nekretnina ne koriste ih za svoje potrebe već za izdavanje čime ostvaruju profit. Vrednost komercijalne nepokretnosti se računa na osnovu prihoda koji ostvaruje. Da bi se izračunao ostvareni prihod, moraju se uzeti u obzir prihodi od iznajmljenog prostora, ali i odbiti troškovi. U tom smislu ne uzimaju se u obzir porez na doprinose i plaćanje kredita. Iznos koji ostaje na kraju je poznat kao neto prihod. Da bi se investiralo u komercijalnu nekretninu, potreban i dovoljan uslov je da investitor bude upoznat sa izračunavanjem prihoda. Vrednost prodaje komercijalne nekretnine se određuje na osnovu toga koliko je investitor spreman da plati za ostvarivanje neto prihoda.

Stoga možemo zaključiti da se vlasnici stambenih objekata sami brinu o svojoj nepokretnosti, dok je kod komercijalnih nepokretnosti ta obaveza podeljena između vlasnika nepokretnosti i onih koji istu iznajmljuju.

05

DISKONTNA STOPA

Za ocenu uspešnosti investicionih projekata, sa aspekta ulagača, neophodno je uzeti u obzir faktor vremena, tj. primeniti diskontni račun ili račun aktuelizacije, kojim se nizovi budućih iznosa svode na neko odabrano zajedničko vreme. Osnovu diskontnog računa čini diskontna stopa. Uopšteno, diskontna (ili eskontna) stopa je kamatna stopa po kojoj centralna banka daje poslovnim bankama kredite za likvidnost. Međutim, pojam diskontne stope se češće vezuje za sam proces diskontovanja i merenja vremenske vrednosti novca.

Šta je diskontna stopa? Ima više različitih definicija, ali bi se ona ukratko mogla opisati kao cena odricanja od potrošnje, kao oportunitetni trošak ulaganja u projekat istog nivoa rizika ili prinos koji se očekuje od ulaganja u projekat istog nivoa rizika. Ona se ne primenjuje direktno (kao delilac ili množilac) prilikom izračunavanja diskontnog računa, već se prvo izračunavaju diskontni faktori (ili faktori sadašnje vrednosti), pomoću kojih se diskontuju budući prinosi na sadašnju vrednost. Diskontni faktor $1/(1+i)^n$ (i – diskontna stopa, n – broj godina) predstavlja sadašnju vrednost jedne novčane jedinice u budućim godinama ili vrednost iz finansijske tablice.

Postupak određivanja diskontne stope prilagođen je definisanom konceptu novčanog toka - za novčani tok posle servisiranja dugova diskontna stopa predstavlja cenu sopstvenog kapitala, a za novčani tok pre servisiranja dugova izražava ponderisanu prosečnu cenu kapitala (WACC).

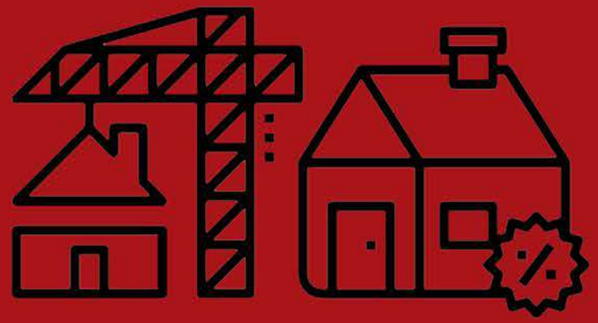
Danas postoji čitav niz dinamičkih pokazatelja koji su zasnovani na tehnici diskontovanja i koji se uspešno koriste za ocenu investicionih projekata. Međutim ono što dovodi u pitanje tačnost ovih pokazatelja, a samim tim i valjanost investicione odluke jeste upravo diskontna stopa (uzimanje previše velike ili previše male diskontne stope dovodi do precenjivanja ili podcenjivanja vrednosti pokazatelja). Izbor realne diskontne stope predstavlja značajnu teškoću s obzirom da ova stopa zavisi od mnogobrojnih faktora i još uvek ne postoji utvrđen matematički postupak za utvrđivanje optimalne stope, zbog toga je izbor opterećen subjektivizmom čoveka, koji vršeći taj izbor, određuje težinu i uticaj pojedinih faktora, shodno ličnom znanju i preferencama. Često se radi uprošćenje diskontnog računa - uzima kamatna stopa sa tržišta kapitala, ali nešto uvećana tj. korigovana za premiju rizika.

Diskontna stopa se obično izjednačava sa kamatnom stopom, međutim ta veza nije jednostavna i važi samo u nekim specijalnim slučajevima. Naime, diskontna stopa se izjednačava sa kamatnom stopom jedino u uslovima perfektnog tržišta kapitala, tj. kada je količina kapitala koja stoji na raspolaganju neograničena, te je stoga i kamatna stopa nepromenjena. S obzirom da tržište kapitala nije perfektno čak ni u visoko razvijenim zemljama, logično je očekivati da će se kamatna stopa menjati sa iznosom datih ili primljenih zajmova iz čega sledi da se diskontna stopa ne može izjednačiti sa kamatnom stopom.

Teškoće određivanja diskontne stope se posebno ogledaju u slučajevima kada je period za koji se vrši diskontovanje jako dug, te je potrebno i diskontnu stopu predvideti za duži vremenski period, mada se u praksi najčešće uzima u obzir konstantna diskontna stopa. Zbog toga se u konkretnim slučajevima ocene investicija, da bi se smanjila složenost i uprostio račun, često koristi kamatna stopa ili nešto uvećana. Ukoliko se za realizaciju projekta dobija zajam, onda se za proračun uzima kamatna stopa po kojoj se dobija zajam. Ukoliko se za realizaciju investiconog projekta koriste sopstvena sredstva, za proračun se upotrebaljava kamatna stopa po kojoj bi se mogla dati sredstva na zajam.

Svi ovi načini prevazilaženja nedostataka diskontnog računa koji se ogledaju u težini izbora realne diskontne stope, sa svoje strane, opet predstavljaju jednu aproksimaciju koja ima značajan uticaj na valjanost kriterijuma i ocenu investicija. I dalje ne postoji neko optimalno rešenje za ovaj problem, ali se kao određeno poboljšanje može preporučiti korišćenje analize osetljivosti kriterijuma na različite vrednosti diskontne stope.

Diskontna stopa je kamatna stopa sa kojom se obavlja diskontni račun i pod uticajem je velikog broja faktora koji opredeljuju njen izbor. Međutim, merenje uticaja pojedinih faktora, pa i sam izbor vrednosti diskontne stope nije u domenu egzaktnih proračuna. Može se reći da je ona kod preduzeća koja se finansiraju isključivo sopstvenim sredstvima približno jednaka oportunitetnom trošku ulaganja sopstvenog kapitala, a kod preduzeća koja se zadužuju jednaka ukupnom trošku kapitala (WACC). Primena diskontne stope je dosta doprinela efikasnoj oceni investicija i predstavlja jednu od osnovnih upravljačkih veličina za efikasnu alokaciju investicionih sredstava u nacionalnoj ekonomiji, kao i za alokaciju sredstava na pojedine delove preduzeća.



06

OSNOVE PROCENE IMOVINE

PROCENA IMOVINE

Način izračunavanja, ili vrednost naznačena u proceni ili izveštaju o proceni ili celokupan postupak određivanja vrednosti imovine.

VRSTE VREDNOSTI

Bibliografija obiluje sa različitim vrstama vrednosti: komercijalna, objektivna, stvarna, maksimalna, vrednost trenutne fiskalne godine, računovodstvena, amortizovana... Važeći standardi se odnose na „tržišnu vrednost“.

TRŽIŠNA VREDNOST

Tržišna vrednost se odnosi na vrednost po kojoj imovina može bit prodata na dan procene od strane voljnog prodavca zainteresovanom kupcu, pod sledećim uslovima:

- Dve ugovorne strane nemaju drugu povezanost osim kroz specifičnu transakciju, poseduju dovoljno saznanja o objektu transakcije i nisu pod prinudom
- Postoji adekvatan marketing namere da se proda imovina
- Postoji dovoljan vremenski period u kome bi se pregovaralo o prodaji, odnosno u kome je predmet prodaje izložen tržištu
- Transakcija ne sadrži neke specifične opšte uslove, specifične uslove plaćanja, ustupke, ugovore o zakupu neketnine od strane prodavca i kupci nemaju neki poseban interes u predmetnoj imovini

OSNOVE PROCENA

Osnove procena su kombinacija:

- Jedinstvene platforme o principima procene, odnosno standarda
- Priznatih metodologija koje su deo pomenutih standarda

Osnove procena su zajednički usvojili Korisnik procene i Procenitelj i one treba da budu u funkciji svrhe izrade izveštaja o proceni vrednosti

GLAVNE METODE PROCENE

- Komparativna metoda koja se zasniva na cenama postignutim u nedavno ostvarenim tržišnim transakcijama uporedive imovine i oglašenim prodajnim cenama, uzimajući u obzir različitosti komparativa od procenjivane imovine i visine uticaja tih različitosti na prodajnu cenu.
- Prihodovna metoda po kojoj se vrednost imovine određuje pomoću kapitalizacije prihoda od imovine, bilo da se radi o renti ili prihoda od poslovanja. Kapitalizacija se vrši pomoću:
  - Direktne kapitalizacije ili
  - Analize diskontovanja novčanog toka
- Troškovni pristup ili pristup amortizovanog troška zamene je zasnovana na amortizovanom trošku zamene nepokretnosti tj. troškovima koje bi imao investitor za izgradnju identičnog objekta, uključujući naknade advokata, agenata nekretnina, projektanata i drugih konsultanata, taksi i kamata kapitala tokom perioda izgradnje, umanjene zbog zastarelosti. Na vrednost dobijenu metodom amortizovanog troška zamene jednog ili više objekata dodaje se tržišna vrednost zemljišta kako bi se odredila maksimalno dostižna tržišna vrednost. Imajući to u vidu, može se reći da ova metoda ne određuje tržišnu vrednost.

07

OSNOVNI POJMOVI OD ZNAČAJA ZA PROCENU VREDNOSTI HOTELA (1)

Hotelijerstvo je deo ugostiteljske delatnosti koji se sastoji od pružanja ugostiteljskih usluga – smeštaja, ishrane i pića gostima u objektima ovog tipa. Adekvatno poslovanje je neophodna osnova za plansko organizovanje rada ugostiteljskih objekata tipa hotela. Poslovanje hotela zavisi od veličine hotela, njegovih kapaciteta, opremljenosti i planiranih ili postojećih sadržaja. Analizom poslovanja objekata ovog tipa neophodno je pre svega sagledati prihode i rashode koji isti ostvaruje, a koji su od ključnog značaja za određivanje vrednosti. S tim u vezi, najveći prihodi smeštajnih objekata ovog tipa dolaze, logično, od soba i restoranskih usluga (prvenstveno misleći na prodaju hrane i pića), dok su drugi prihodi zasnovani na drugim izvorima poput prihoda od izdavanja prostora, parkiranja, organizovanja događaja i slično. Polazni indikatori prilikom predstavljanja i analize poslovanja su sledeći:

- Regularna cena (Rack Rate) – pretpostavka regularne cene smeštaja je najčešće zasnovana na dostignutoj ceni sličnih soba sličnih nepokretnosti na istoj lokaciji ili u gradovima sličnih karakteristika i turističkih potencijala. Regularna cena obuhvata doručak i porez. Regularna cena sobe se može uvesti po CPI (Consumer Price Index-u). Nivo regularne cene ne utiče na ukupnu profitabilnost hotela, već predstavlja marketinšku kategoriju, pri čemu se profitabilnost zasniva na prosečnoj dnevnoj ceni sobe (ADR);

- Prosečna dnevna cena (ADR – Average Daily Rate) – je termin koji se koristi u hotelskoj industriji, a koji ukazuje na prosečnu realizovanu dnevnu cenu sobe u određenom vremenskom interval. Prosečna dnevna cena je jedan od ključnih indikatora učinka;

- Prosečan popust (Average discount) – je popust koji se ostvaruje zasnivanjem na kontaktima, popustima turističkm agencijama, stalnim ugostiteljskim programima i definisan je određenim procentom;

- Zauzetost (Occupancy) – predstavlja prosečnu okupiranost smeštajnih jedinica u određenom vremenskom intervalu, izraženu u procentima. Računa se kao količnik prodatih soba i ukupnog broja raspoloživih smeštajnih jedinica. Zauzetost je varijabilna komponenta i može zavisiti od niza faktora, a neki od njih su organizovani događaji, seminari, sportska takmičenja i ostalo.

- Prihod od raspoloživih soba (RevPAR – Revenue per available room) – predstavlja proizvod prosečne dnevne cene sobe i zauzetosti. Takođe se može izračunati i deljenjem ukupnog prihoda od soba sa ukupnim brojem raspoloživih smeštajnih jedinica u određenom vremenskom intervalu koji se posmatra. Koristi se kako bi se procenio operativni tok hotela i sposobnost popunjavanja raspoložih soba po prosečnoj ceni. Povećanje RevPAR-a znači da raste zauzetost ili cena sobe.

- Prihodi i rashodi od hrane i pića (F&B – Food&Beverage Revenue) – obuhvataju prihode i rashode od prodaje hrane i pića, ali i direktno povezane prihode, kao što su prihodi od iznajmljivanja sala za sastanke, audio-vizuelnih uređaja, pokriće ili druge usluge u okviru dela za hranu i piće (banquet) i njihove rashode.

- Ukupni prihodi (Total Revenue) – predstavlja prihod os svih hotelskih operacija, uključujući prodate sobe, F&B, parking, iznajmljivanja, telefon i razne druge prihode.

- Ukupni prihodi po raspoloživoj sobi (TRevPAR) – se odnosi na ukupan iznos neto prihoda od svih odeljenja plus zakupnina i ostalih prihoda po raspoloživoj sobi za određeni period, a sve to podeljeno sa ukupnim brojem raspoloživih soba.

Prethodni pojmovi se tiču ulaznih podataka koji su generalno izloženi, a koji su polazna osnova pri analizi poslovanja i proceni vrednosti hotela. Više o troškovima i definicijama krajnjih pojmova u proceni vrednosti hotela možete pročitati u nekom od narednih tekstova.

08

OSNOVNI POJMOVI OD ZNAČAJA ZA PROCENU VREDNOSTI HOTELA (2)

U prethodnom broju časopisa **Valuer Insight** smo dali osvrt na ulazne podatke koji predstavljaju osnov analize hotelskog poslovanja, a koji se direktno tiču ostvarenih prihoda i termina koji mere uspeh hotela na osnovu istih. Definicijama koje slede će se obratiti posebna pažnja na pojmove koji se tiču troškova i osnovnih indikatora krajnjeg uspeha poslovanja objekata ovog tipa, a koji će se direktno odraziti na procenu vrednosti hotela. S tim u vezi, pojmovi su sledeći:

- Troškovi administacija i generalni troškovi (A&G – Administrative and Generale) – odnose se na redovne troškove plata za regularni i prekovremeni rad, rad za praznike, naknade za bolovanje, za godišnji odmor, za bolji radni učinak, otpremnine i dodatke zaposlenima, kao i porez na plate, troškove osiguranja osoblja…

- Prodaja i marketing (S&M – Sales and Marketing) – se tiču svih troškova proisteklih iz aktivnosti koje se uobičajeno u poslovnoj praksi podrazumevaju kao marketinške i odnose se uglavnom na organizaciju dela koji se bavi vršenjem promotivnih aktivnosti, propagandnih aktivnosti, nastupa na sajmovima, berzama i sličnim prezentacijama, troškove službenih putovanja i reprezentacije u svrhu prodaje i promocije i slično.

- Onlajn kanali prodaje (OTA – Online travel agency) – se odnose na hotelske rezervacione sisteme koji rade na internet bazi. Hoteli obično prikazuju svoje raspoloživosti i kapacitete na ovim kanalima kako bi prodali svoje usluge u zamenu za određenu proviziju.

- Kapitalni troškovi (CapEx - Capital Expense) – su definisani kao utrošak novca koji hotel koristi za sticanje ili održavanje osnovnih sredstava poput zemljišta, objekata ili opreme. Predstavlja poboljšanja fizičkog stanja koji bi se kapitalizovala, za razliku od administrativnih troškova.

- Komunalne usluge (Utilities)

- Bruto profit (GOP – Gross Operating Profit) – odnosi se na dobitak nakon neraspoređenih operativnih troškova i dobija se oduzimanjem ukupnih neraspoređenih operativnih troškova od ukupnog prihoda svih poslovnih jedinica.
- Menadžment (Mgmt – Management) predstavljaju troškovi angažovanja nezavisne kompanije za upravljanje hotelom. Takođe, ovde se može podrazumevati i Property Management System (PMS) tj. softverski system koji koordinira različite funkcije u hotelu, uključujući rezervacije, računovodstvo, prodaju, platni spisak, marketing i slično.

- Osiguranje (Insurance)

- Takse (Property taxes)

- Neto operativni prihod (NOI - Net Operating Income) – predstavlja prihod koji se ostvaruje nakon plaćanja naknade menadžmenta i fiksnih naknada (poput troškova iznajmljivanja, poreza i osiguranja), a pre troškova rezervi. Ovaj prihod ne uključuje kamate, zastarelost, amortizaciju i porez na dobit. Predstavlja pozitivnu vrednost. Suprotna negativna vrednost se naziva neto operativni gubitak. NOI se posmatra kao glavna mera performansi kompanije.

- EBITDA (Earnings before Interest, taxes, depreciation and amortization) – slično neto operativnom prihodu (NOI) predstavlja profit pre nego što se oduzme kamata, porez na dobit i amortizacija. Ovaj pojam označava koliko kompanija napravi operativnog keša.

- Stopa kapitalizacije (Cap Rate) – pri proceni vrednosti hotela se koristi kao način da se uporede potenijalni prinosi na različite investicije u nekretnine. Kako bi se utvrdila visina stope, neophodno je podeliti neto operativni prihod (NOI) sa ukupnom vrednošću hotela.

- Cena po ključu (Cost Per Key) - predstavlja količnik ukupne vrednosti hotela sa brojem soba u hotelu.

- FF&E (Furniture, Fixtures and Equipment) – predstavlja skraćenicu za pokretne stvari koje se nalaze u hotelu, a koje u slučaju prodaje istog će se prodavati zajedno sa njim. U ovu kategoriju spadaju nameštaj, uređaji i druga oprema koji nisu ugrađeni, bez mogućnosti pomeranja.

Sumiranjem svega prikazanog, dat je osvrt na pojmove koji se odnose na procenu vrednosti hotela, izradu biznis planova i različitičih studija izvodljivosti. Izradom izveštaja se profesionalno bave eksperti - procenitelji vrednosti nepokretnosti, te u slučaju potrebe za istim se možete obratiti priznatim konsultantskim kućama.

MASOVNA PROCENA

Veliki broj razvijenih zemalja je prihvatio koncept obračunavanja poreza na imovinu na osnovu vrednosti nepokretnosti. Kako bi bilo moguće odrediti vrednost više nepokretnosti istovremeno, pristupilo se izradi modela masovne procene vrednosti nepokretnosti. Razvijanje modela masovne procene vrednosti nepokretnosti je tema koja zaokuplja veliki broj stručnjaka u gotovo svakoj zemlji. Jedna od bitnijih uloga sistema masovne procene je obračunavanje poreza na imovinu, a bazira se na postulatima koji obezbeđuju pravičnost, jednakost i uniformnost. Sistem masovne procene koristi veliki broj razvijenih zemalja zbog čega postoji značajna internacionalna praksa, smernice i uputstva. Rezultati koji nastaju iz sistema masovne procene su: transparentnost i otvorenost tržišta, ekonomičnost sistema, neutralnost, skladnost sa socijalnom i ekonomskom politikom, administrativna praktičnost i drugo.

Možemo primetiti sve veći trend centralnih, nacionalnih banaka u razvijenim evropskim zemljama da predlažu korisćenje automatizovanih modela procene (AVM), koje isključuju rad kvalifikovanog procenitelja na procenama stambenih nekretnina za svrhu obezbeđenja kredita. U praksi postoji više primera primene modela automatizovanih procena, a u jednoj zapadnoevropskoj zemlji postoji mogućnost primene modela automatizovanih procena za manje rizične hipotekarne kredite, uz opravdanje da su takve procene jeftinije za potrošača finansijskih usluga i uz uslov da odobreni kredit ne može preći 80% vrednosti tako procenjene stambene nekretnine. U razvijenim zemljama EU, za revizije postojećih procena se uveliko koriste rezultati AVM.

Masovna procena, po međunarodnim i evropskim standardima, definisana je kao proces određivanja vrednosti nepokretnosti na određeni datum, korišćenjem standardizovanih metoda na svim podacima na tržištu nepokretnosti koje se posmatra, kao i statističko ispitivanje tih podataka u okviru posmatranog tržišta.

Masovna procena vrednosti nepokretnosti obavlja se kroz razvoj modela za vrednovanje nepokretnosti, koji se određuje prema specifičnostima svakog pojedinačnog podtržišta nepokretnosti na teritoriji Republike Srbije.

Sistem masovne procene vrednosti nepokretnosti sastoji se od četiri podsistema (komponenti), koji se vode kao međusobno povezani informatički sistemi:

- Prikupljanje podataka za procenu i podataka sa tržišta nepokretnosti,
- Obrada tržišnih podataka kroz verifikaciju, selekciju i analizu,
- Definisanje modela za vrednovanje nepokretnosti,
- Izračunavanje vrednosti nepokretnosti.

Vrednost nepokretnosti se računa na osnovu karakteristika nepokretnosti, stoga je i najteži zadatak pravi izbor parametara koji utiču na vrednost nepokretnosti. U poslednje vreme razvijene su brojne metode masovne procene vrednosti nepokretnosti, međutim metoda koja se izdvojila po svojoj jednostavnosti, primenjivosti, efikasnosti, masovnosti jeste višeparametarska regresiona analiza.

Višeparametarska regresija je najčešće korišćena statistička tehnika koja je našla primenu i u masovnoj proceni vrednosti nepokretnosti. Višeparametarska regresija je jednostavna za korišćenje i daje mogućnost da se analizira odnos i uticaj više tržišnih faktora, kao što su površina, lokacija, spratnost, sobnost, kvalitet gradnje i dr.

Masovna procena vrednosti nepokretnosti, po definiciji, jeste procena vrednosti grupe nepokretnosti u određenom vremenskom trenutku. Od velikog značaja za kreiranje modela za masovnu procenu vrednosti nepokretnosti je ažurna i pouzdana baza podataka o realizovanim kupoprodajama. Ovakva baza je od koristi proceniteljima koji se bave kako masovnom, tako i pojedinačnom procenom vrednosti nepokretnosti, ali i investitorima i poreskim organima. Izrada ovakve baze podataka je u nadležnosti Republičkog geodetskog zavoda i predstavlja jedan od prioritetnih zadataka u budućnosti.

Kompanija DATA INVESTMENT DOO, kao jedan od lidera u oblasti procena vrednosti nepokretnosti, na svojoj zvaničnoj internet stranici nudi opciju online procene koja predstavlja automatsku procenu vrednosti, a koja se zasniva na korišćenju statističkog modela na osnovu urađenih procena u okviru same kompanije i ostvarenih prodaja koje su preuzete sa baze RGZ –a.

10

CENOVNI FAKTORI KOJI UTIČU NA PROCENU VREDNOSTI NEPOKRETNOSTI

Do sada je u praksi identifikovano preko 20 cenovnih faktora sa većim ili manjim uticajem na konačnu cenu predmetne nepokretnosti:

- Na vrhu piramide je lokacija koja utiče na bruto cenu od 20-30% (prosek oko 25%). Obično se grad (npr. Beograd) podeli na više kvalitativnih faktora (zona) i onda je razlika između cene stanova u svakoj zoni 25% veća ili manja zavisno od mikrolokacije;

- Sledeći faktor je sprat na kome se stan nalazi - 10%. Ako je stan u suterenu onda je cena manja za 10-15% od regularne cene stana koji je od 1-4. sprata, pa nadalje; što je stan više kod nas (mada ne i u svetu) pada cena istog. Verujemo da će ovaj faktor s vremenom smanjiti svoj uticaj iz razloga postavljanja savremenih liftova, zatim izgradnje visokih zgrada sa prelepim pogledom, a delom i zbog prilagođavanja svetskim trendovima, tako da je projekcija da će za par godina cene svih stanova na višim spratovima biti veće od cena stanova na nižim spratovima;

- Grejanje je faktor koji utiče na cenu oko 7%, mada i tu ima razlike u vrsti i kvalitetu (grejanje na struju, gas, solarno, daljinsko centralno, etažno ili sl). Ovde treba biti oprezan, jer u letnjim mesecima se ta razlika smanji. Uvek je korisno setiti se priče o cvrčku i mravu, koja jako podseća na naše kupce nepokretnosti - leti je svima toplo, a o zimi niko ne razmišlja, sa ubeđenjem da će se to do zime već nekako rešiti;

- Očuvanost stana utiče na cenu oko 10%. To znači da je prosečno potrebno oko 10% od cene stana da bi se isti renovirao ili ako je već to urađeno, onda se to ukalkuliše u cenu. Ovo je jedan zanimljiv faktor svojstven samo nama. Razlika od 10% je razlika u ceni novogradnje i stanova starih više godina;

- Struktura (višesobnost) stana je faktor koji utiče oko 4% na cenu stana. Ukratko, najskuplji po metru kvadratnom su mali stanovi do 35 m^2 i preko 130 m^2, a objašnjenje je dosta lako. Za male stanove, mala je i suma za koju se kupuju, pa ima više kupaca, a za velike stanove je karakteristično da ih nema puno, a i od tog malog broja, malo ih se i prodaje i uvek ima određen broj dobro platežnih kupaca koji mogu da sebi obezbede luksuz i prestiž;

- Stanje sanitarija (kupatilo, kuhinja) - 5%. Bolna tačka većine naših stanova je stanje kupatila, odnosno generalno mokrih čvorova. Potrebno je menjati kadu, šolju, pločice itd.., kao i celu instalaciju, a to košta. Zato je to dosta `jakih` 5%;

- Stolarija i bravarija - 5%. Za ovaj faktor mišljenja smo da ne mora posebno da se objašnjava, jer sama stolarija i bravarija u stanu imaju svoj vek trajanja i potreba za promenom je evidentna. Sada je popularna takozvana PVC ili ALU stolarija ... ali je naša iskrena nada da ćemo se vratiti prirodi tj. drvetu; terasa da ili ne - 5%. Terasa, lođa, veranda, francuski balkon itd. su kvalitet koji svaki stan treba da poseduje i opravdano je uvršten u faktore koji utiču na cenu stana.

- Višespratna ili niska zgrada - 4%. Ovo je faktor koji ima i ekonomske i vanekonomske činioce u sebi. Naravno da je lepo živeti u zgradi sa dva stana, ali ima i zgrada od 25-30 spratova gde je najlepše na 20. spratu;

- Lift - 3%. Postojanje ili nepostojanje lifta u zgradi zavisi od same spratnosti zgrade. Kod nas se do skoro nisu ugrađivali liftovi u zgradama do četiri sprata, ali sa povećanjem kvaliteta gradnje i sa većim cenama počinje ugradnja liftova i u dvospratnicama. Naravno to ima svoju cenu, kao i sve u životu;

- Orijentacija stana - 3%. Da li neka od soba „gleda“ na sever, ima li sunca u dnevnom boravku malo ili mnogo, da li me budi jutarnje sunce, tj. da li mi je spavaća soba na istoku ili zapadu, su jako česta pitanja kupaca, a često i opravdana. Naravno da i tu ima razlike, neko više, a neko manje voli sunce, nekome odgovara ili ne strana sveta i to utiče taman toliko koliko smo izračunali, a to je 3%;

- Blizina prevoza - 3%. Bez obzira imamo li ili nemamo automobil, blizina prevoza je bitna. Nekada je dobro biti blizu stanice, a nekada nije. Postoji primer naselja u Beogradu (Dedinje, Topčider) gde ne ide nikakav prevoz, a cene su veoma visoke, tako da je to faktor koji se tiče klasične stanogradnje;

- Faktor čoveka -10%. Ovo je faktor koji je često najuticajniji, a najmanje ekonomski opravdan. Na cenu stana utiče komšiluk („moj je komšija prodao stan za toliko i toliko“ - a to obično nije tačno), zatim rodbina („lako ćeš to ja znam Miku iz agencije XY“), familija (svako traži koliko mu treba, a ne koliko stvarno može da dobije) itd;

- Ostali faktori - 5%. Kao što je na početku teksta navedeno, postoji 21 identifikovan faktor koji utiče na cenu stanova. Međutim njihov uticaj nije isti i preostalih 6 faktora (primer - broj parking mesta, blizina parka, vrtića, škole, doma zdravlja, crkve ili groblja, prodavnica...) zajedno utiče - 5%.

Veliki problem, pre svega gradova, je i nedostatak mesta za parkiranja i garaža. Zato kupci, ukoliko su u mogućnosti, radije kupuju stanove koji imaju obezbeđena mesta koja su rezervisana, čak i po realno dosta visokim cenama. U dosadašnjoj praksi se došlo do toga da je cena garaža oko 50% od cene kvadratnog metra stana, da je cena garažnog mesta u kolektivnoj garaži 35% od cene kvadrata, a da je cena parking mesta oko 25% od cene kvadrata stana na toj lokaciji.

VREDNOST PO KVRADRATU: BROJEVI MOGU DA ZAVARAJU

Posao procenitelja se prilagođava zahtevima razvijenog tehnološkog društva i mora da isprati kriterijume koje postavljaju finansijski sektor i ekonomska nauka. Ovi kriterijumi, a koji se često i „preliju“ u standarde rada procenitelja, sve više nastoje da pretvore proceniteljski posao u egzaktnu nauku koja zavisi od matematičke preciznosti. Naravno, potpuno je jasno da su greške u računanje nedopustive u bilo kom poslu, pa tako i u proceniteljskoj branši i da je precizna analiza nezaobilazna, ali ponekad se dešava da forsiranje navike da do tržišne vrednosti dolazimo isključivo kroz prost račun može da dovede do nelogičnih, pa i katastrofalnih rezultata.

Radi ilustracije: zamislite da dođete u auto salon i da vam prodavac kaže, kada ga pitate koliko košta ovaj ili onaj auto, 100 eura po kilogramu. Iako čak i ovako postavljen način određivanja cene može da orijentaciono posluži (recimo, manji automobili po pravilu koštaju manje od većih), naravno da bi prva reakcija kupca bila jedan zabezeknut osmeh. Slična je situacija i sa nepokretnostima. Iako cena po metru kvadratnom služi kao osnov komparacije za praktično svaku nepokretnost koju procenjujemo, često se dešava da, zbog zahteva svetog „računa“, biramo loše ili pogrešne komparative samo da bi zadovoljili zahteve matematičkog ukalupljivanja.

Jasno je da je tehnika poređenja sa komparativnim nepokretnostima na osnovu vrednosti po metru kvadratnom najprimenjivija kod stanova, a verovatno će tako kod nas i ostati još neko vreme pošto je tržište prosto naviklo na ovakav način određivanja vrednosti. Stanovi se tradicionalno vrednuju na osnovu površine, uz određene korekcije koje se tiču spratnosti, kvaliteta i slično.

Tranzicija na određivanje vrednosti na osnovu nekog drugog kriterijuma bi, na srpskom, pa i evropskom tržištu u celini, bila dosta problematična.

Međutim, nepokretnosti kod kojih cena po metru kvadratnom u mnogo slučajeva ne daje pravu indikaciju vrednosti su porodične kuće. Vrlo često se dešava da samo tri odlična komparativa, koja se nalaze na uporedivoj mikrolokaciji, slične starosti i kvaliteta, a donekle različite veličine, mogu da kalkulacijom „po kvadratu“ daju potpuno promašen rezultat. Kuće su individualne nepokretnosti koje je teško ukalupiti i posmatrati kao određen tip nepokretnosti. Takođe, na vrednost kuće, u odnosu na vrednost stana, utiče znatno više faktora, od veličine i oblika zemljišta, prilaza, garaže, uređenja dvorišta, kvaliteta opreme, broja soba i kupatila, veličine terasa, orijentacije, pogleda, pa sve do toga da li je prvi komšija sklon glasnim žurkama na otvorenom ili drugi komšija ima odgajivačnicu pasa.

U tom smislu, a uzimajući u obzir da je tržište Srbije kada su porodične kuće u pitanju, dosta nerazvijeno i da ne postoji i da nikad nije ni postojao unificiran standard gradnje kuća, smatramo da je u velikom broju slučajeva pravilnije koristiti neki drugi osnov kalkulacije, a ne cenu po metru kvadratnom. Praksa u SAD je odavno pokazala da kuće treb a upoređivati pre svega na osnovu lokacije, a „fine tuning“ praviti na broju soba i kupatila i opremljenosti (da li kuća ima bazen, kamin, panoramski pogled, garažu za dva ili tri automobila, saunu itd.). Istina, teško je očekivati da će ovakva praksa zaživeti kod nas, ali smatramo da je ovaj tekst dobra poruka proceniteljima da budu veoma pažljivi kod procene kuća i da se ne oslanjanju isključivo na formulu „cena po m2 X površina = TR vrednost“. Iako matematika kaže da je sve u redu, tržište kaže da nije baš tako.

12

PROCENA KOMPANIJA DNT METODOM

Discounted cash flow ili diskontovanje novčanih tokova u razvijenim ekonomijama predstavlja model kojim se pokazuje sposobnost kompanije da generiše prihode (gotovinu). Ovaj model nikada ne može da da egzaktne vrednosti s obzirom na to da se zasniva na proceni poslovnih i novčanih tokova u nekom vremenskom periodu, za koji se optimalno uzima do 10 godina, kao i zbog toga što se ne može sa sigurnošću pretpostaviti budućnost poslovnog ambijenta, okruženja kao i stabilnost tržišta.

DCF metod se može razlikovati od sadašnje tržišne vrednosti. Osnova DCF je ekonomska vrednost poznata i kao going-concern koncept vrednosti, kod koje se uzima u obzir rizik zarade u budućnosti , zatim vremenska vrednost novca, kao i neograničeno poslovanje kompanije.

DCF metoda jedna je najčešće korišćenih metoda vrednovanja kompanija. Vrednost imovine je sadašnja vrednost očekivanih novčanih tokova iz te imovine, diskontovanih po stopi koja odražava rizičnost tih novčanih tokova, odnosno određena imovina vredi onoliko koliko danas vrede budući novčani tokovi koje će ta imovina-neto bez dugova prihodovati.

Da bi se sprovela DCF metoda potrebna su tri ulazna podatka: trošak kapitala, očekivani novčani tokovi i stope rasta.

Trošak kapitala se predstavlja diskontnom stopom, što se odnosi na oportunitetni trošak, zato što investitor koji je uložio u određenu kompaniju očekuje naknadu za isto. Tako trošak kapitala zapravo predstavlja prinos koji kompanija u proseku treba da zaradi kako bi se i očekivanja investitora zadovoljila. Rizičniji tokovi imaju veće kamatne stope. Trošak kapitala se određuje ponderisanjem troška kapitala WACC. Minimalna rizična stopa na bussines u ovoj oblasti je 3,5%. Na bazi toga je dobijana cena sopstvenog kapitala od 8%.

Kada je reč o projekciji očekivanih novčanih tokova prevashodno razmišljamo o zaradi društva koja se umanjuje za kapitalne investicije društva, koje je takođe umanjeno za ulaganje u obrtni kapital čime dobijamo slobodni novčani tok.

Metoda postotka od prodaje je jedna od najzastupljenijih metoda. Većina podataka novčanog toka se pretpostavlja kretanju iznosa projektovanih prihoda od prodaje.

Sve metode imaju svoje prednosti i mane. Prednost DCF je u tome što može dobro da razradi novčane tokove neke kompanije, poštuje potencijale poslovanja i bazira se na going-concern konceptu. Sa druge strane teško je primenjiv kada su novčani tokovi negativni, gde pre svega ostavlja traga na trošku kapitala i stopi rasta , a posle i prilikom dobijanja rezidualne vrednosti.

Diskontovanjem vrednosti neto novčanog toka iz projektovanog perioda i posebno iz reziduala odgovarajućim diskontnim stopama dobija se sadašnja vrednost kapitala preduzeća.

Metod DCF je razvijen u dve varijante:

- posle servisiranja dugova i
- pre servisiranja dugova.

Vrednost kapitala na osnovu metode diskontovanog novčanog toka je zbir sadašnje vrednosti neto novčanog toka iz perioda za koji je vršena projekcija i sadašnje vrednosti neto novčanog toka u rezidualnom periodu.

Danas postoje razlike u proceni vrednosti preduzeća u Srbiji u odnosu na razvijene zemlje, a te razlike proističu iz brojnih problema koji se javljaju u Srbiji i drugim zemljama u tranziciji, a koji otežavaju postupak procene i umanjuju kredibilitet dobijenih rezultata procene. Ovi problemi u najvećoj meri se duguju nedovoljno razvijenom finansijskom tržištu, koje se javlja kao ograničavajući faktor.

13

ŠTA JE YIELD I KAKO SE IZRAČUNAVA?

Kapitalna dobit je dobit koju ostvarujete kada prodate investiciju za više nego što ste je platili. Investitori kupuju investicione nekretnine kako bi ostvarili dugoročni profit – kako cene rastu tokom vremena. Ova strategija može biti povezana sa malim ili nikakvim profitom u kratkom roku, jer se troškovi, kao što su otplata hipoteke i osiguranje, takođe moraju uzeti u obzir. To je renta koju bi nekretnina mogla da obezbedi tokom jedne godine, izražena kao procenat njene kupovne cene. Yield (u daljem tekstu - prinos) je važan način za merenje budućih prihoda od ulaganja. Prinos od imovine je posebno važan za komercijalne nepokretnosti jer stope rasta kapitala obično nisu tako visoke kao na tržištu stambenih nekretnina. „Povratak novca“ koji se projektuje u sadašnjem i budućem vremenu je ključni faktor u odlučivanju da li da investiramo. Rezultat yield-a predstavljamo kao procenat, na osnovu cene nekretnine ili tržišne vrednosti, godišnjeg prihoda i tekućih troškova. Prilikom izračunavanja prinosa važno je znati da li izračunavate bruto ili neto prinos. Bruto prinos predstavlja povrat novca za investiciju pre nego što se uzmu u obzir bilo kakvi troškovi. Neto prinos uzima u obzir tekuće troškove kao što su naknade za upravljanje, troškove održavanja, takse i troškove radnih mesta. Prinos predstavlja prihod od investicije, kada pričamo o nekretninama obično se u tom slučaju prihod ostvaruje od najma. Prinos određuje koliko će investicija generisati prihode tokom svog vremena trajanja i pomaže nam da razumemo načine ukupnog povrata ulaganja, ona je takođe korisna u izračunavanju perioda povrata.

Kalkulacija bruto prinosa predstavlja količnik godišnjeg prihoda od zakupa i ukupne vrednosti imovine množene sa 100.

Na primer, nepokretnost može imat visok prinos od zakupnine, ali može imati i visoke troškove održavanja, što može dovesti do niskog povratka najma kada se uzme u obzir. Kalkulacija neto prinosa predstavlja količnik godišnjih prihoda od zakupa, godišnjih troškova i ukupne vrednosti imovine množene sa 100. Komercijalne nepokretnosti obično imaju mnogo veći yield u odnosu na stambene nepokretnosti. Potražnja za imovinom je jedan od ključnih pokretača prinosa komercijalnih nepokretnosti. Kada je potražnja visoka, troškovi investicija se povećavaju. Što više platite, dobijate manji prinos (osim u slučaju kada se prihod od najma povećava proporcionalno kupovnoj ceni). Isto tako važno je napomenuti, da je yield merenje očekivanog prinosa na vašu investiciju, a ne njegova garancija. Potencijalni investitori moraju uzeti u obzir sve ostale faktore, kao što su verovatnoća i zadržavanje dobrog, dugoročnog zakupca, troškovi održavanja i infrastrukture, lokacija nepokretnosti i svi drugi faktori koji mogu uticati da ostvarite očekivani prinos. Vrednost prinosa na sve rizike (all-risk yield) često koriste procenitelji komercijalne imovine kako bi pružili pokazatelje o mogućim rizicima koji su očigledni u određenoj investiciji. Osnovni principi moraju se poštovati prilikom izračunavanja stope prinose u odnosu na sve rizike, a to su da na rastućem tržištu nekretnina, prinosi generalno padaju zato što se kapitalna vrednost imovine povećava, dok će renta verovatno ostati relativno statična dok se ne izvrši revizija zakupnine i da tokom pada tržišta nekretnina, vrednosti padaju.

HABU ANALIZA 1

HABU analIza (Highest and Best Use Analysis) predstavlja analizu najbolje i najisplativije upotrebe nepokretnosti, odnosno one upotrebe kojom se ostvaruje najveća vrednost nepokretnosti zasnovana na konceptu maksimalne produktivnosti. Ovaj koncept ustanovio je američki ekonomista Irving Fisher (1867-1947).

Prema Međunarodnim Standardima procene HABU se definiše na sledeći način:

Tržišna vrednost sredstva će održavati njegovu optimalnu iskorišćenost. Optimalna iskorišćenost je upotreba sredstva koja maksimizira njegovu produktivnost, a pri tome je fizički moguća, pravno dopuštena i finansijski izvodljiva."

To je najbolja i najisplativija iskorišćenost neke nepokretnosti koja će odražavati njenu optimalnu i realnu utrživost. Četiri kriterijuma koja se moraju zadovoljiti su:

1. pravna dopuštenost
2. fizička mogućnost
3. finansijska izvodljivost
4. maksimalna produktivnost

1. PRAVNO DOPUŠTENO

U analizi najbolje i najisplativije upotrebe treba da uzmemo u obzir samo one namene koje su zakonski dozvoljene. Analiza isključuje upotrebe koje nisu dozvoljene zoniranjem, planskim dokumentima, zakonom ili drugim propisima. Međutim, u analizi možemo da istražimo namene koje trenutno nisu zakonski moguće, ali postoji razumna mogućnost da se regulacija, planska dokumenta, propisi, itd. mogu promeniti uz određenu naknadu.

2. FIZIČKI MOGUĆE

Svaka upotreba koja se analizira mora biti fizički moguća obzirom na veličinu, oblik, topografiju i druge karakteristike lokacije. Na primer, trošak izgradnje podruma na 3 nivoa na lokaciji sa lošim podzemnim uslovima možda neće biti najbolja upotreba.

3. FINANSIJSKI IZVODLJIVO

Najbolja i najisplativija upotreba nepokretnosti mora biti finansijski izvodljiva. Dakle, svaka predložena upotreba mora ne samo da generiše adekvatne prihode da bi se opravdali troškovi izgradnje, već i ostvariti profit za investitora.

4. MAKSIMALNO PRODUKTIVNO

Potencijalna upotreba mora da generiše najviši prinos. Najviši prinos može značiti različite stvari za različite osobe - IRR, NPV, profit ili rezidualnu vrednost zemljišta. Uglavnom se smatra da je upotreba koja generiše najveću neto sadašnju vrednost najbolja i naisplativija upotreba, jer uzima u obzir i vremensku vrednost novca i troškove kapitala.

Testovi fizičke izvodljivosti i pravne dozvoljenosti moraju se primeniti pre testiranja finansijske izvodljivosti i maksimalne produktivnosti. Upotreba može biti finansijski izvodljiva, ali to je irelevantno ako je zakonski zabranjeno ili fizički nemoguće.

HABU analiza neizgrađenog zemljišta je relativno jednostavna, ali češće smo u situaciji da moramo da utvrdimo najbolju i najisplativiju upotrebu postojećeg objekta i identifikujemo eventualna ulaganja kako bi se objekat priveo najproduktivnijoj nameni.

HABU ANALIZA NEIZGRAĐENOG ZEMLJIŠTA

TESTIRANJE PRAVNE DOPUŠTENOSTI

Potrebno je odrediti koje su namene zakonski dopuštene odnosno videti da li postoje neka ograničenja koja isključuju bilo koju upotrebu:
1. privatna ograničenja
2. ograničenja u vezi sa svojinom
3. dugoročni zakupi
4. građevinski propisi
5. specijalna zaštita
6. ekološka ograničenja

Razmatra se upotreba koja je dozvoljena pod trenutnim planskim dokumentima, mogućnost nove upotrebe u skladu sa regulativom, mogućnost uklanjanja prethodno pomenutih ograničenja i budući planovi u izradi.

TESTIRANJE FIZIČKE IZVODLJIVOSTI

Podrazumeva identifikovanje:
1.fizičkih karakteristika lokacije - veličine, oblika, terena, pristupa, fronta, itd.
2.kapacitet i dostupnost javnih komunalnih usluga
3.stanje podzemlja (vrsta tla, postojanje podzemnih voda i sl.

TESTIRANJE FINANSIJSKE IZVODLJIVOSTI

Ako je vrednost srazmerna njegovoj ceni i ispunjava prethodna dva kriterijuma, onda je upotreba finansijski izvodljiva. Za nepokretnost koja generiše prihod, potrebno je:

1. uraditi analizu tražnje i utrživosti
2. projektovati očekivani bruto prihod, umanjiti ga za stopu upražnjenosti i operativne troškove kako bi se došlo do očekivanog neto prihoda za svaku upotrebu
3. izračunati stopu prinosa na uloženi kapital za svaku upotrebu.

Za namene koje ne generišu prihod, treba odrediti koja upotreba ima vrednost koja premašuje troškove gradnje, razvoja i marketinga. Vrednost prihoda mora biti veca od troškova. Za potrebe testiranja finansijske opravdanosti potrebno je raspolagati relevantnim i kredibilnim tržišnim podacima, razmatriti vremenski period razvoja projekta i sve faktore rizika. Procenitelji često nisu u mogućnosti da dođju do svih relevantnih podataka što je i nedostatak ovog segmenta HABU analize.

TESTIRANJE MAKSIMALNE PRODUKTIVNOSTI

Ako su prethodna tri testa za datu namenu pozitivna, onda je ovo konačni test.

Namena koja proizvodi najveću rezidualnu vrednost zemljišta u skladu sa tolerancijom na rizik na tržištu povezan sa tom namenom i očekivanom stopom prinosa je najbolja i najisplativija upotreba.

HABU ANALIZA 2

Često dolazimo u situaciju u kojoj moramo da nađemo najbolju i najisplativiju upotrebu postojećeg objekta. Postoje tri mogućnosti koje se moraju uzeti u obzir za HABU analizu postojećeg objekta.

1. srušiti postojeći objekat i izgraditi novi
2. nastaviti sa postojećom upotrebom
3. modifikovati postojeću upotrebu

Rušenje je ekstremni korak koji se može uzeti u obzir kada je dobit od nove upotrebe veća od trenutne upotrebe, troškova rušenja i troškova ponovne izgradnje. Takođe, potrebno je da novi objekat ispunjava kriterijume pravne dopuštenosto, fizičke izvodljivosti, finansijske opravdanosti i maksimalne produktivnosti.

Postojeći objekti uglavnom su pravno dopušteni i fizički izvodljivi, a ako je postojeća upotreba i finansijski izvodljiva i profitabilnija od modifikacije postojeće ili izgradnje novog objekta, postojeća upotreba će ostati najbolja i najisplativija upotreba objekta.

Objekat može zahtevati popravke ili poboljšanja kako bi se postigla najbolja konkurentska pozicija na tržištu. Troškovi popravki fizičkih nedostataka ili funkcionalne zastarelosti, redizajniranje i sl. moraju se analizirati u smislu nove vrednosti na tržištu. Efekat promena na vrednost je važniji nego jednostavno koliko će izmene koštati.

HABU ANALIZA SPECIFIČNIH NEPOKRETNOSTI

HABU analizom mogu se utvrditi sledeće specifičnosti:

1.Jedinstvena upotreba
2. Pravno neusklađena upotreba
3. Privremena upotreba
4. Upotrebe koje nisu najbolje i najisplativije
5. Više upotreba
6. Specijalne namene

NEPOKRETNOSTI KOJE IMAJU JEDINSTVENU ILI SAMO JEDNU MOGUĆU UPOTREBU

To na primer mogu biti neki industrijski objekti koji iako nisu u najisplativijoj upotrebi ne mogu biti ni u jednoj drugoj upotrebi zbog regulative i fizičkih karakteristika ili objekti koji su komercijalne namene, ali su okruženi stambenim nekretninama, a promena njihove namene nije pravno dopuštena ili ekonomski isplativa.

Pravno neusklađena upotreba je upotreba koja je zakonski ustanovljena i održavana, ali više ne odgovara propisima o korišćenju zemljišta u zoni u kojoj se nalazi. Neke pravne neusklađenosti mogu se stvoriti putem državnog delovanja, kao što je eksproprijacija. Takođe, ove neusklađenosti mogu nastati u momentima izmene propisa i planskih dokumenata gde jedan može trenutno biti u koliziji sa drugim dok se ne usklade svi povezani dokumenti.

Stambeni objekat koji se nalazi u zoni koja je promenjena u komercijalnu može se privesti komercijalnoj nameni ili sačekati da se deo grada gde se nalazi razvije i izgrade novi objekti komercijalne namene da bi promena u komercijalnu upotrebu bila finansijski opravdana.

Ponekad nije jasno da li je postojeća neusklađena upotreba najbolja i najisplativija upotreba na lokaciji. Potrebno je uraditi pažljivu analizu prihoda ili prodajne cene objekta u sadašnjoj upotrebi i u alternativnoj upotrebi.

Upotreba lokacije ili objekta do trenutka kada je spremna za rekonstrukciju i redizajn, promenu namene ili rušenje je takođe važna. Privremeno korišćenje je trenutno najveće i najbolje korišćenje koje će se verovatno promeniti u relativno kratkom vremenu. Zgrade koje se bliže kraju svog fizičkog života, mogu biti privremene upotrebe. Privremena upoteba predstavlja upotrebu do iscrpljivanja resursa.

Razlike u cenama koje se plaćaju za takve nekretnine mogu biti posledica različitih zahteva za povrat na investiciju i različitih očekivanih troškova rušenja.

Objekat u privremenoj upotrebi može ili ne mora doprineti vrednosti zemljišta. Ako stara zgrada ne može proizvesti prihode koji prelaze razumne operativne troškove, ne doprinosi vrednosti nepokretnosti. Ovakve nepokretnosti se često kupuju iz špekulativnih razloga, odnosno zarad buduće prodaje zemljišta.

Najbolja i najisplativija upotreba često sadrži više od jedne namene, a i planskim dokumentom je predviđena mešovita namena. Jedna parcela može imati više namena. Jedna zgrada može imati višestruku upotrebu. Hotel može da ima restoran, bar i prodavnice, kao i sobe za goste. Višespratna zgrada može da sadrži kancelarije, stanove i maloprodajne objekte. Ako je HABU nekretnine više od jedne namene na istoj parceli ili u istoj zgradi, procenitelj mora da proceni uticaj vrednosti svake namene.

Ponekad je u HABU analizi potrebno uzeti u obzir više mogućih namena, te razmotriti moguće scenarije i testirati i proceniti njihov uticaj na tržišnu nepokretnosti, a često je potrebno i iskazati više vrednosti.

Analiza najbolje i najisplativije namene često uključuje podatke i tehnike primene sva tri pristupa vrednosti. U mnogim slučajevima, konačni testovi finansijske izvodljivosti i maksimalne produktivnosti zahtevaju informacije koji se dobijaju primenom metoda procene vrednosti. Iako HABU analiza tradicionalno prethodi samoj proceni u izveštaju o proceni vrednosti nepokretnosti, mišljenje o najboljoj nameni nepokretnosti često se može dati tek nakon preliminarne analize i procene alternativnih namena.

16

VREMENSKA VREDNOST NOVCA

Budući da novac ima vremensku vrednost, on daje mogućnost za koncept interesa. Interesom se može smatrati iznajmljivanje novca za njegovo korišćenje u određene svrhe. Ako želite da koristite određenu količinu novca za godinu dana, zahtevaće se da platite naknadu za njegovu upotrebu. Iznos naknade za korištenje novca naziva se kamatna stopa. Kamata je **cena** koja se plaća za korišćenje sredstava banke, ukoliko je izražena u procentima onda se koristi termin kamatna stopa. Visina kamatne stope zavisi od vrste kredita, roka na koji se sredstva ustupaju, uslova na tržištu, konkurencije, stope inflacije, kreditnog rejtinga zemlje. Buduća vrednost je akumulirani iznos Vašeg investicionog fonda. Definišu se prosti i složeni interesi. **Prosti** interesi podrazumevaju da zarađujete kamatu samo na prvobitno uloženi iznos, dok složeni interes predstavlja zaradu od kamata koje se automatski reinvestiraju po istoj kamatnoj stopi kakva je bila na prvobitno uloženi iznos. Uticaj vremena na vrednost novca se manifestuje kroz više vremenskih perioda u budućnosti, gde se na glavnicu dodaje zarađena **kamata.** Na primer ako imate 1.000 RSD i investirate 10% godišnje za 20 godina, vrednost nakon 20 godina je 6.727 RSD.

Ova pretpostavka ostaje ukoliko iznos kamate zarađen svake godine sa investicijom ne povlačite, nego nastavljate da ulažete. Ako iznos kamate uklanjate svake godine, na kraju 20 godina 1.000 RSD će i dalje vrediti samo 1.000 RSD. Ali ako ostavite investiciju, iznos investicije će i eksponencijalno rasti. Zašto je tako? Jer Vi svake godine ulažete novi iznos glavnice uvećan za istu **kamatnu stopu. Izraženo formulom:**

$$BV = SV*(1 + r)^n$$

BV – budućna vrednost novca na kraju vremenskog perioda ulaganja
SV – sadašnja vrednost novca na početku ulaganja
r – predstavlja kamatnu stopu za navedeni vremenski period
n – vremenski period na koje vrši ulaganje novca

Neto sadašnja vrednost predstavlja razliku priliva i odliva gotovine. Neto sadašnja vrednost je diskontovani neto novčani tok ili slobodan novčani tok. Ukoliko je neto sadašnja vrednost veća od nule, investicija se prihvata pošto je profitabilnost investicije iznad granične diskontne stope. Funkcija neto sadašnja vrednost vraća neto vrednost tokova novca, predstavljenu u dinarima po

današnjem kursu. Zbog vremenske vrednosti novca, dinar koji dobijete danas vredi više od dinara koji ćete dobiti sutra. Funkcija neto sadašnja vrednost izračunava tu sadašnju vrednost za svaki u nizu tokova novca i sabira ih kako bi se dobila sadašnja neto vrednost.

Novac koji dobijemo danas vredi nam više nego ako isti taj iznos dobijemo za godinu, dve ili tri. Kada imamo dva različita iznosa, kao što mi u našem primeru imamo, moramo da svedemo oba iznosa na sadašnju vrednost (SV) da bismo sagledali koliko to što ćemo dobiti u budućnosti zaista vredi danas. Na primer 10.000 dinara koje dobijemo danas jasno je da ima **sadašnju** vrednost upravo 10.000 dinara. Da bismo bili sigurni da je pametnije uzeti novac koji nam se nudi danas moramo da znamo vredi li čekati da prođe deset godina da bismo dobili 20.000 hiljada. Ovo izračunavamo uvođenjem još jednog često korišćenog termina u finansijama – diskontne kamatne stope.

17

KOMPARATIVNA METODA

Cena po kojoj se određena nekretnina prodaje je cena određena interakcijom ponude i potražnje u trenutku prodaje. Ako faktori ponude i potražnje variraju, onda i cene nepokretnosti rastu ili padaju. Ovaj pristup je najpogodniji kada je čest promet sličnih nekretnina. Kada je količina ponuđene robe na prodaju jednaka količini robe koja se traži za kupovinu, imate tržišnu vrednost. Tržište je mesto gde se kupci i prodavci sastaju radi razmene imovinskih prava za drugu imovinu. Nekretnine su fizičko zemljište i pripadajuća nepokretnost na zemljištu. Tržišna vrednost je vrednost koju bi imovina trebala doneti na konkurentnom i otvorenom tržištu u svim uslovima potrebnim za fer prodaju, gde kupac i prodavac deluju razborito i upoznati su sa svim uslovima, a pretpostavljajući da cena nije dogovorena pod nekim uticajem. Obe strane su dobro informisane ili savetovane i deluju u onome što smatraju najboljim interesima. Dozvoljen je razumni rok za izlaganje na otvorenom tržištu. Poređenje je mera sličnosti između predmeta procene i predmeta poređenja.

Komparativna metoda je način procene vrednosti nepokretnosti koja se koristi kada se procenjuje deo imovine sa drugim nekretninama sa sličnim karakteristikama. Ova metoda predstavlja ukupan zbir pojedinačnih karakteristika (lokacija, starost nekretnine, spratnost itd.) koje svaka u određenoj meri utiče na ukupnu vrednost nepokretnosti. Procenitelji i agenti za nekretnine mogu koristiti ovaj pristup prilikom procene nekretnina za prodaju. Procenitelji nastoje da svoja poređenja zasnivanju na karakteristikama koje su iste ili slične predmetu procene. Na primer, kuću treba upoređivati sa nekretninama koje imaju isti broj spavaćih soba, garaža i kupatila. Poređenje bi trebalo da obuhvati kuće od približno istih kvadrata na parcelama zemljišta koje su približno iste površine. Komparativi koje koristimo za poređenje bi trebalo da budu na istoj ili sličnoj lokaciji poput imovine koja se procenjuje. Komparativni pristup prodaje koristi se kao polazna tačka za analizu tržišta u oblasti nekretnina od strane licenciranih ili stručnih lica. Položaj nepokretnosti i topografija mogu imati direktan uticaj na vrednost dodeljenu komparativima. Ukoliko niz kuća koje se nalaze u blizini aerodroma imaju probleme sa bukom, to bi bila pojedinačna karakteristika koja bi uticala na vrednost. Da su te iste kuće bile smeštene u mirnijem delu grada, procena u smislu vrednosti bi bila drugačija. U svakom slučaju, prikladnije bi bilo da se porede kuće koje se nalaze u istom naselju nego kuće u drugom delu grada, čak i ako imaju iste arhitektonske projekte. Tu su naravno i ostali spoljni faktori koji mogu uticati kao što su, nivo zagađenja na zemljištu i okolini, spratnost predmetne nepokretnosti, opremljenost nekretnine itd. Stanje tržišta u trenutku procene je takođe značajna odrednica prilikom formiranja konačne vrednosti nepokretnosti. Opšte stanje nepokretnosti može da utiče na vrednost prilikom procene. Na primer, dve kuće mogu biti istog arhitektonskog dizajna, sa istim brojem soba, ali jedna kuća treba da se renovira, ima probleme sa vodovodom ili krovom. Ovi faktori značajno utiču na vrednost imovine, bez obzira imaju li slične gore prethodno navedene karakteristike. Metoda upoređenja prodaje se koristi kod procene onih nepokretnosti koje su često u prometu, kao što su: stanovi, kuće, vikendice, garaže, kancelarije, građevinska zemljišta, poljoprivredna, šumska i ostala zemljišta.

PRAVILO “JEDAN PROCENAT”

ŠTA JE TO “PRAVILO JEDNOG PROCENTA”?

Pre svega da ukratko objasnimo pravilo jednog procenta. Pravilo „jedan procenat“ se koristi kao alat za određivanje da li će mesečna renta koju primate za svoju investicionu nekretninu biti veća od mesečnog iznosa za plaćanje hipoteke vaše nekretnine. Cilj postojanja ovog pravila jeste da se utvrdi i osigura da će renta koju ćete primiti biti veća ili u najgorem slučaju jednaka iznosu mesečnog otplaćivanja hipoteke. Na taj način investitor će odrediti da li će mu se investiranje u određenu nepokretnost isplatiti ili neće ostvariti nikakav prihod od rentiranja.

Ovo pravilo se koristi samo kao rutinska i brza procena isplativosti investicije (i samo ga tako i treba posmatrati), pošto ne uzima u obzir ostale troškove koji se odnose na nepokretnost, kao što su troškovi održavanja, osiguranje, porezi, itd. Kupovina nekretnine (investicionog ili rezidencijalnog karaktera) zahteva temeljnu analizu različitih faktora koji deluju na određenom tržištu u određenom vremenu, a pravilo „jedan procenat“ je samo jedan od niza alata koji mogu pomoći investitoru da pokuša da odredi rizike i potencijalne prihode koji će mu određeni tip nepokretnosti doneti.

Ono što je korisno kod ovog pravila jeste to što čini osnovu za utvrđivanje iznosa rente koju određena komercijalna nepokretnost može dostići. Ovo pravilo se čak može koristiti i kod analize objekata namenjenih stanovanju.

PRIMER ODREĐIVANJA PRAVILA “JEDAN PROCENAT”

Na veoma jednostavan način se utvrđuje, prostim množenjem prodajne cene nepokretnosti (u koju ulaze i sve neophodne popravke i ulaganja ukoliko su neophodna) sa jednim procentom (1%). Rezultat koji dobijete predstavlja osnovnu mesečnu rentu. Na ovaj način možete uporediti iznos očekivane mesečne rente sa mogućim finansijskim izdacima vezanim za investiranje u ovakvu vrste nepokretnosti, a samim tim i stičete uvid u očekivani „cash-flow“.

Da bismo još lakše objasnili primenu ovog pravila, uradićemo klasičan primer obračuna. Uzmimo na primer da želite da dobijete hipotekarni kredit za investiranje u komercijalnu nepokretnost koji će vas ukupno koštati 100.000 €. Koristeći jednostavno pravilo „jedan procenat“ doći ćete do iznosa od 1.000 € mesečne zakupnine (100.000 € x 1% = 1.000 €) . U ovom slučaju , tražićete hipotekarni zajam sa mesečnim plaćanjima ispod ili maksimalno do iznosa od 1.000 €.

ZAKLJUČAK

Ono što je potrebno posebno istaći kao zaseban faktor koji se mora uzeti u obzir jeste održavanje nepokretnosti. Vlasnik je lice koje je odgovorno za održavanje i popravke. Iako depozit može pokriti određene štete nastale korišćenjem nepokretnosti od strane zakupca, veoma je važno da vlasnik odredi određeni iznos od rente koji će sačuvati za potrebe održavanja. Samim tim se dodatno osigurava ukoliko se javi potreba za iznanadnim popravkama. Pravilo „jedan procenat“ je samo jedan od mnogobrojnih alata koji mogu pomoći investitoru kod odlučivanja da li da kupi određenu nepokretnost i pod kojim uslovima. Generalno, investiranje u nepokretnosti je namenjeno dugogočnom tipu investitora. Samim tim ovo pravilo implicira očekivani iznos rente koji se može postići, međutim obzirom da se radi najčešće o dužem vremenskom periodu – deset ili dvadeset godina (pa i više), ovo pravilo gubi na tačnosti. Zbog toga se ovo pravilo u praksi najčešće koristi samo kao pomoćni alat za orijentacioni iznos očekivane rente.

RAZLIKA IZMEĐU PROCENE VREDNOSTI STAMBENE I KOMERCIJALNE IMOVINE

Kupovina i prodaja nekretnina je ono što nekretninu čini jednom od najlađih i najzanimljivijih investicionih oblasti. Ipak, nepokretnosti mogu biti različitih vrsta i imaju različite namene. U zavisnosti od lokacije, vrste, drugih aspekata i potražnje imovine, vrednost sredstva može da varira. Stoga je najvažnije preći na detaljnu procenu imovine pre nego što je kupimo ili prodamo. Stambene nekretnine su definisane kao jednoporodične kuće, koje se obično kupuju kao nekretnine privatnih lica. Normalno, cene stambenih nekretnina se fiksiraju korišćenjem nekoliko različitih uporedivih metoda prodaje. Ovi uporedivi načini prodaje se vrše korišćenjem cene po kvadratnom metru, nacrta ili troškova izgradnje. Ove metode vrednovanja takođe razmatraju za različite stambene kuće, uključujući duplekse, vile, bungalove itd.

Pretpostavimo da se kuća prodaje u našem području za 85.000 evra, sa dve spavaće sobe od kojih svaka ima kupatilo. Po karakteristikama slično nepokretnosti koju mi posedujemo. U trenutku kada želi da se proda kuća, procenitelj će je komparativnom metodom najverovatnije proceniti na isti iznos - odnosno 85.000 evra. Shodno ovome zaključujemo da je procena stambenih nepokretnosti jednostavna gde upoređujemo objekte sličnih karakteristika, ali ih nivelišemo prema kvalitetu gradnje, opremljenosti, spratnosti itd.

Sada kada posmatramo poslovne nepokretnosti, prvo što konstatujemo jeste da one stvaraju prihode. Apartmanskl kompleksi od deset ili više jedinica ili kancelarije, maloprodajni ili industrijski objekti su u vlasništvu investitora. Ovi investitori ne borave tamo, ali iznajmljuju ove prostore zakupcima koji im plaćaju rentu svaki mesec za prostor određene namene. Vrednost komercijalne nekretnine izračunava se na osnovu prihoda koje ostvaruje. Da bismo izračunali prihode, moramo uzeti u obzir prihode od iznajmljenog prostora i oduzeti operativne troškove. Ovde se ne razmatraju porezi na dohodak i isplate kredita. iznos koji ostaje poznat je neto operativni prihod. Trebalo bi da znamo da izračunamo neto operativni prihod ako želimo da investiramo u komercijalne nekretnine. Prodajna vrednost komercijalne nepokretnosti se određuje na osnovu toga koliko je investitor spreman da plati za neto operativni prihod. Investitor koristi svoja investiciona sredstva za prihode imovine. Stopa po kojoj se uloženi deo vraća investitoru za njegovu investiciju je poznat kao povrat ulaganja (ROI).

Vrednost = neto operativni prihod / željeni povrat

Pretpostavimo da investitor želi da kupi maloprodajni centar koji ima neto operativni prihod od 90.000 evra. U tom regionu, investitori su spremni da kupe nekretnine poput ove za 10% povrata od investicije. U ovom slučaju, imovina bi bila vredna 900.000 evra. Vrednost se određuje uzimanjem neto operativnog prihoda i njegovom podelom na željeni ROI (EUR 90,000 / 10% = EUR 900,000) za investitore u neposrednoj okolini. To znači, ako bi investitor uložio 900.000 evra, onda bi očekivao da ce dobiti 10% povrata svoje investicije u iznosu od 90.000 dolara iz godine u godinu. Veoma je bitno prilikom kupovine neke nepokretnosti koristiti usluge procenitelja ili drugih stručnih ljudi kako bi se izbegle neželjene posledice.

ODREĐIVANJE STOPE POVRAĆAJA INVESTICIJE U NEKRETNINE

Da bismo znali da odredimo stopu povraćaja naše investicije u nekretnine i da bi odredili da li nam se (i koliko) isplate određena ulaganja, moramo prvo definisati šta je to stopa povrata investicije.

Stopa povraćaja investicije (eng. Return on Investment, skr. ROI) pokazuje koliko je novca ili profita ostvareno od investicije kao procentualni udeo troška investicije. Ona pokazuje koliko se efektivno i efikasno investirani novac koristi kako bi generisao profit.

Drugim rečima, ROI predstavlja analitički pokazatelj odnosa ukupnih očekivanih koristi i ukupnih očekivanih troškova projekta. Najširu primenu ima u procesu odabira projekta, prilikom upoređivanja dva ili više projekata ili kod planiranja projekta. Neophodan je alat kod izrade studije izvodljivosti, tj. pre početka realizacije projekta, kao podatak koji pomaže u proceni isplativosti.

Za investiture koji diversifikuju svoj investicioni portfolio sa nekretninama, veoma je bitno odrediti ROI kako bi se ocenila profitabilnost nekretnine.

Formula za određivanje ROI se može definisati na sledeći način:

ROI= (prihod-trošak) / trošak gde je:
Prihod = prihod od investicije
Trošak = trošak investicije

Iako se prethodno definisana formula čini laka za korišćenje, kada je reč o nekretninama tu postoje određeni činioci koji se moraju uzeti u obzir. Na primer tu je pitanje popravki tj. troškovi održavanja, kao i metodi određivanja leveridža – količine pozajmljenog novca (uključujući I kamatu) da biste otpočeli inicijalnu investiciju. Ono što se pokazalo kao zakonitost jeste da je u većini slučajeva ROI bio viši ukoliko su troškovi investicije niži.

Kada kupujete nekretninu, uslovi finansiranja mogu imati značajan uticaj na cenu koštanja investicije. Međutim koristeći hipotekarne kalkulatore, možete uštedeti na razlici u ponuđenim kamatnim stopama za troškove finansiranja – sami ćete pronaći kamatne stope koji vam najviše odgovaraju.

Komplikacije koje se mogu javiti kod određivanja ROI na nekretnine jeste kada se nekretnina refinansira, ili se stavlja hipoteka drugog reda. Kamatna stopa na hipoteku drugog reda ili refinansiranja može povećati troškove zajma pa i isam dug, što za posledicu ima smanjenje ROI. Takođe, ne smemo zaboraviti ni na troškove održavanja, poreza na imovinu I troškove komunalija. Sve ove pobrojane stavke se moraju staviti u formulu prilikom proračuna ROI ukoliko vlasnik komercijalne ili rezidencijalne nekrtnine ima ove troškove.

Troškovni metod određivanja ROI

Troškovni metod izračunava ROI deleći uloženi kapital sa troškovima te nekretnine.

Na primer, pretpostavimo da je određena nekretnina kupljena za 100.000 EUR. Posle popravki I adaptacija, koja su investitora koštala dodatnih 50.000 EUR, nekretnina je procenjena na vrednost od 200.000 EUR. Kapitalni dobitak investitora u ovom slučaju iznosi 50.000 EUR (200.000-100.000+50.000)
Troškovni metod podrazumeva deljenje kapitalnog dobitka sa svim troškovima vezanim za kupovinu, troškove i adaptaciju.

ROI u ovom slučaju iznosi 50.000 EUR / 150.000 EUR = 0,33 tj. 33%.

Metod obračuna “iz džepa”

Ovaj metod je omiljen među investitorima zbog viših ROI rezultata. Koristeći se prethodnim primerom, pretpostavimo da je nekretnina kupljena za istu cenu, ali ovaj put kupovina je bila finansirana zajmom i učešćem od 20.000 EUR. Trošak “iz džepa” je dakle 20.000 EUR na koje dodajemo 50.000 EUR za troškove popravki i adaptacija. Znači ukupan trošak “iz džepa” iznosi 70.000 EUR, što rezultuje kapitalnim dobitkom od 130.000 EUR (200.000-70.000).

ROI u ovom slučaju iznosi 130.000 EUR / 200,000 EUR= 0,65 tj. 65%. Da li sada vidite razliku kada se koristi tuđi (pozajmljeni) kapital prilikom investiranja – skoro dupli rezultat (što naravno ima za posledicu zajam – leveridž kao sredstvo povećanja ROI)?

Izračunavanje ROI može biti jednostavno ili kompleksno, sve u zavisnosti od varijabli koje se koriste za njegovo određivanje. Generalno što se tiče investiranja u nekretnine u razvijenim zemljama, bilo da je reč o investiranju u komercijalne ili stambene nepokretnosti obe vrste su se pokazale kao profitabilne. Čak i u zemljama u recesiji, nakon perioda nestabilnosti, investitori mogu ostvariti značajne profite zbog cikličnosti tržišta nekretnina.

PROCENA BENZINSKE STANICE

Benzinska stanica je nekretnina koja generiše svoju vrednost kroz poslovanje/operativnost, ostvarivanjem potencijalne dobiti od poslovanja, prvenstveno prodajom derivata, kao i pratećih sadržaja. Šta sve čini poslovanje benzinske stanice? Pre svega prodaja goriva, a zatim maloprodaja, perionica, dostupnost parking prostora, tehnički pregled i dr. Komponente vrednosti benzinske stanice su zemljište, objekti (obj. benzinske stanice, perionice, nadstrešnice, servisi), oprema (aparati za točenje, totemi, rezervoari -njihov kapacitet, koji derivat se skladišti, separatori masti i ulja, TNG postrojenje) , licence i dozvole za rad.

Prinosni pristup – najčešće DNT metod zbog promenljivih prihoda i rashoda kroz vreme. Strukturu prihoda čini prodaja derivata, prihodi od maloprodaje, perionica, parkinzi, ugovori o minimalnim količinama prodaje derivata i dr.

Komparativni metod pri proceni benzinske stanice nije preporučljivo primenjivati zbog nedostatka podataka o poslovanju uporedive benzinske stanice.

Troškovni pristup nije preporučljivo primenjivati osim ako je benzinska stanica duže van funkcije. Izbegavati premenu ove metode jer su razliiti troškovi izgradnje, ugrađena oprema je drugačija, ne uzima se u obzir uticaj boniteta poslovanja, lokacija.

UTICAJ MAKRO I MIKRO LOKACIJE

Pri proceni uticaja makro i mikro lokacije pri proceni benzinske stanice ključni parametri su protok saobraćaja na mikrolokaciji (broj vozila na dnevnom nivou, mesečnom, godišnjem, statistika), kvalifikacija tipa benzinste stanice prema lokaciji (vrsti saobraćajnice) – gradske, prigradske (mali gradovi), ruralne, na autoputevima, na lokalnim putevima, na kružnom toku. Benzinske stanice locirane u gradu su najatraktivnije na najfrekventnijim putnim pravcima, na raskrsnicama, velikim bulevarima, kružnim tokovima i u gusto naseljenim mestima gde je obezbeđen konstantan priliv potencijalnih kupaca, posebno lokacije na izlaznim pravcima iz grada. Takođe, bitno je utvrditi i koji je tip objekata u okruženju (ind.zona, jednoporodično ili višeporodično stanovanje, poslovna zona, biznis zona, pešačka zona), bitniji reperi u okruženju (bolnica, škola, market, mega market, tržni centar). Istraživanje konkurencije podrazumeva zastupljenost brendova u okruženju i njihova udaljenost od predmetne benzinske stanice, broj točionih mesta, dodatni sadržaji, kad je izgrađena konkurencija, izgled benzinske stanice.

OPERATIVNI TROŠKOVI BENZINSKE STANICE

U operativne troškove spadaju održavanje i komunalije, plaćanje takse Putevima Srbije, plaćanje licenci, potrošni materijal, reklamne usluge, plate zaposlenih, servisiranje.

VRSTE BENZ. STANICA PREMA MIKROLOKACIJI

Benzinske stanice na autoputevima – velika frekventnost saobraćaja, 5 ili više ostrva za točenje goriva, restoran, prostor za igru dece, veliki parking (za kamione i automobile), posebno ishodovane dozvole za pristup sa Autoputa.

Benzinske stanice na regionalnim putevima – slično kao u gradu, bitan putni pravac, nije isto da li je magistralni put I ili II reda, koja mesta povezuje regionalni put, ko je konkurencija na putnom pravcu i koliko je daleko

Benzinske stanice u gradu – 2 ili više ostrva za točenje, bitna izloženost, pozicija u gradu, oblik parcele - vidljivost, restoran/kafić, perionica itd. Prodajni objekat najčešće manjih dimenzija sa malim prodajnim prostorom i prostorom za zaposlene.

NAJČEŠĆE GREŠKE PRI PROCENI

Kod procene voditi računa o ulaznim podacima dobijenim od vlasnika/dilera, da li pored javno prikazanih prihoda, postoje i drugi izvori prihoda „na crno“, analizirati prihode iz bilansa (pitanje da li kroz bilanse posluje jedna benzinska stanica ili više njih, da li ima i drugih prihoda od poslovanja kompanije), postojanje ili nedostatak dozvola za rad, marža na određeni tip naftnih derivata (nije ista za TNG i BMB), važno je znati kolika je prodaja kog derivata u odnosu na ukupan kapacitet prodaje.

2.0 TRŽIŠTE

01 Osnove i razvoj sektora nekretnina

02 Tržište nekretnina i njegove osobine

03 4 faktora koja utiču na tržište nekretnina

04 Stanovi manje kvadrature u centru Novog Sada najskuplji i najtraženiji

05 Stanje na tržištu novogradnje

06 Beogradsko tržište stambenog prostora

07 Pregled tržišta stambenog prostora u Novom Sadu

08 Tržište stanbenih nekretnina u Somboru

09 Tržište stambenih nekretnina u Subotici

10 Beogradsko tržište poslovnog prostora

11 Beogradsko tržište maloprodajnog prostora

12 Hotelsko tržište Beograda u poslednjih godinu dana

13 Uticaj socijalnog stanovanja na vrednost nepokretnosti u okruženju

14 Novi mehur na tržištu nepokretnosti Gradovi sa najvećim rizikom

15 Cena zakupa i ubrzana izgradnja komercijalnih objekata

16 Poslovni prostor (Office space) u Beogradu - Aktuelni projekti

17 Nekretnine i do 70% ispod tržišne cene - A evo i kako

18 Reaktivacija Beograda

19 Tržište nekretnina i rente na planinama

20 Tržište poslovnog prostora Beograda

21 Starogradnja ili novogradnja - Šta izabrati pri kupovini?

22 Beograd na vodi

23 Tržište nekretnina u Srbiji - Šta nas čeka do kraja 2019. god?

24 Novi Sad: Rast cena nepokretnosti i glavni generatori tražnje

25 Najjeftiniji kvadrati u Somboru i Kikindi

26 Tržište nekretnina u Novom Sadu - I kvartal 2019. godine

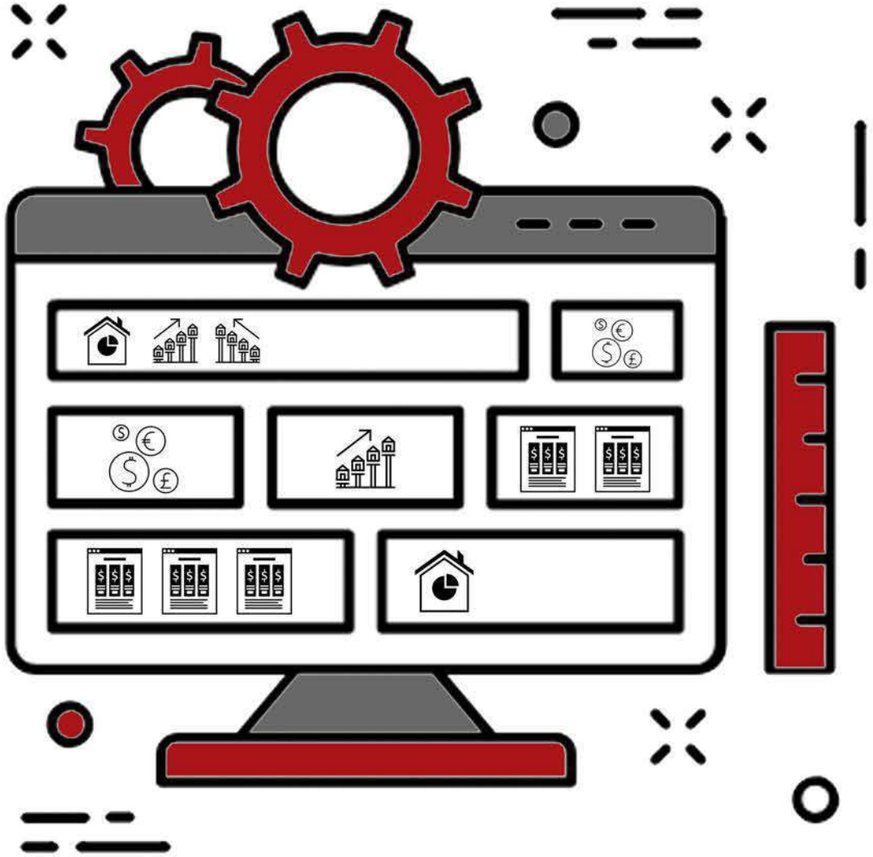
27 Novom Sadu nedostaje kancelarijskog prostora A klase

01

OSNOVE I RAZVOJ SEKTORA NEKRETNINA

Nesigurno poslovno i globalno finansijsko okruženje, kao i monetarni poremećaji su bili i nastavljaju da budu razlog zbog koga su nekretnine najsigurniji način za ulaganje ušteđevine. Obnova i modernizacija proizvodnih procesa u većini zemalja dovela je do povećane urbanizacije i urbane nekretnine su postale epicentar poslovne aktivnosti i investicija. Izgradnja stambenih zgrada u centrima velikih gradova i pretvaranje zemljišta na periferiji gradova u gradilišta, održalo je tržište nekretnina aktivnim. Mala zavisnost privatne svojine od banaka zaštitila je u prošlosti vrednost nekretnina od uspona i padova ekonomskog rasta i uspostavila je osećaj poverenja u urbane nepokretnosti.

U razvijenim zemljama, investitori su se kasnije okrenuli i ka ruralnim nepokretnostima koje su gradili u stambene ili poslovne svrhe, dok u Srbiji tržište nekretnina u seoskim područjima nije dovoljno razvijeno. Sektor nekretnina postaje sve više povezan sa nacionalnom ekonomijom i vlade država ga često koriste kao sredstvo pomoću koga će „oživeti“ ili „primiriti“ ekonomiju. Prijem zemalja jugoistočne Evrope u Evropsku uniju i uloga Evropske unije u procesu ekonomske globalizacije dovode do toga da nekretnine postaju važan deo ekonomije i da ovaj sektor dobija nove „šeme ponašanja“ kao što su veća povezanost sa širim ekonomskim trendovima, ciklično povećanje i smanjenje cena nekretnina, indirektno prisustvo na berzi preko firmi iz ove oblasti itd.



02

TRŽIŠTE NEKRETNINA I NJEGOVE OSOBINE

Da bismo raumeli šta to utiče na tržišna kretanja i na odluke o kupovini, prodaji ili investiranju moramo poznavati faktore tržišta koji utiču na našu krajnju odluku. Kako je tržište nekretnina specifično u narednom tekstu saželi smo njegove najbitnije karakteristike, a ujedno i karakteristike samih nekretnina kao specifičnog proizvoda.

- Osnovna osobina nekretnina je njihova fiksna priroda ili nemobilnost. Nekretnina je vezana za lokaciju, tako da isporuka u pravom smislu ne postoji. Radi se o proizvodu za koji ne postoji fizičko i organizovano tržište. U slučaju bilo kog drugog proizvoda prodaja i isporuka se obavlja na mestu namenjenom za trgovinu takvim proizvodom. Ova karakteristika nekretnina odnosi se i na nemogućnost prenosa nekretnine na drugu lokaciju. Ukoliko subjekat ima potrebu za premeštanjem svog biznisa na drugu lokaciju, on ne može fizički preneti postojeći objekat na željeno mesto, već mora obezbediti drugi objekat na predviđenoj lokaciji.

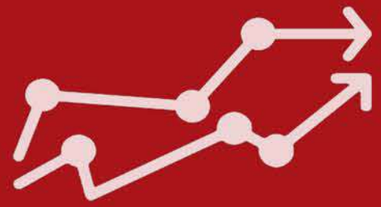
- Sledeća odlika nekretnina je njihova trajnost. Pod ovim se podrazumeva činjenica da objekat može postojati godinama, decenijama, pa i vekovima. Iz ovih razloga veći deo ponude na tržištu čine postojeći objekti (oko 98%), dok samo mali deo čine novi objekti.

Osobina nekretnina koja se odnosi prvenstveno na zemljište je neuništivost. Zemljište može biti oštećeno zbog nevremena ili drugih katastrofa, ali se ne može uništiti i uvek će postojati na tom mestu. Ovo je jedan od razloga zašto se kupovina zemljišta smatra sigurnom investicijom.

- Nekretnine su heterogen proizvod. Svaka nekretnina je jedinstvena u pogledu njene lokacije, veličine, oblika, starosti i slično. Posledica ovih razlika je i razlika u cenama i načinima finansiranja pojedinačne nekretnine. Ovakva priroda nekretnina otežava njihovo poređenje i određivanje vrednosti, pa postoji stalna potreba za proceniteljima koji dobro poznaju tržište i određeni tip nekretnine te mogu dati najbolji sud o njihovoj vrednosti.

- Tržište nekretnina je, dakle visoko segnmentirano i svaka nekretnina je različita, a ponuda i tražnja su određene tipom i lokacijom nekretnine. Tako imamo tržište poslovnog prostora, stanova, poslovnih zgrada, kuća, poljoprivrednog zemljišta, farmi i sl. Dalje ih možemo svesti na još uže segmente: poslovni prostor namenjen za maloprodaju, za veleprodaju, za kancelarije, luksuzni stanovi, stari stanovi... Postoji veliki broj različitih kategorija.

- Nekretnina može biti predmet različitih interesa. Motivi za kupovinu nekretnine mogu biti različiti, kao i vrsta pravnog interesa. Nekretnina tako može biti nosilac ekonomske ili socijalne aktivnosti ili služiti kao investic ja. Ona se može koristiti za obavljanje neke delatnosti, stanovanje, kao izvor prihoda ili kao izvor buduće zarade.



Jedan od najbitnijih problema tržišta nepokretnosti je nedovoljna transparentnost. Ne postoji slobodan i lako dostupan izvor informacija kao što je to slučaj sa tržištem hartija od vrednosti. Iako se ova situacija menja pojavom internet baza podataka i javnih i privatnih institucija koje se bave prikupljanjem ovih podataka, vrlo često pristup podacima nije besplatan ili je ograničen. Takođe, informacije o tržišnim kretanjima nisu dostupne svakome.

Kupovinu i prodaju nekretnina obično prate visoki transakcioni troškovi. Ovi troškovi uključuju troškove traženja odgovarajude nekretnine, provizije agenta i advokata, različite takse, poreze, troškove uknjižbe i drugo. Zbog visokih transakcionih troškova nekretnine su ređe predmet špekulativne trgovine.

Pošto ne postoji javno, organizovano tržište za trgovinu nekretninama, prati ih niska likvidnost. Potrebno je više vremena da se nekretnina proda jer transakcija mora biti privatno organizovana. Može postojati velika vremenska razlika od momenta kada se donese odluka o prodaji do momenta nastanka transakcije. Ovo uglavnom traje nekoliko meseci.

Kao posledica prethodno navedenih karakteristika tržišta javlja se asimetričnost informacija na tržištu. Ovo ne mora biti nužno negativna okolnost, jer ona daje šansu onima koji poseduju informacije da ih iskoriste i profitiranju. Ovo je problem većine neorganizovanih tržišta jer se informacije ne objavljuju javno. Dakle, kada je u pitanju tržište nekretnina važi fraza “informacija je sve”.

03

4 FAKTORA KOJA UTIČU NA TRŽIŠTE NEKRETNINA

DEMOGRAFSKI FAKTORI

Struktura populacije na tržištu nekretnina direktno utiče na tržišna kretanja. Faktori kao što su starost, pol, primanja i migracije populacije na jednom prostoru direktno utiču na tražnju na tržištu, a posredno i na cenu nekretnina. Ovo se posebno primećuje kod stambenih nekretnina. Ako smo upoznati sa demografskim faktorima na određenom tržištu možemo znati i predvideti kretanje ponude i tražnje za određenim tipom nekretnine. Na primer, možemo predvideti da će se povećati tražnja za porodičnim kućama velike površine ili da li će rasti cena poljoprivrednog zemljišta, da li će zbog doseljavanja porasti tražnja za stanovima u gradu itd.

KAMATNE STOPE

Kamatne stope imaju značajan uticaj na tržište nekretnina budući da se veliki broj kupovina finansira iz kredita. Kamatne stope direktno utiču na to da li će pojedinac biti u mogućnosti da kupi nekretninu. Što su niže kamatne stope, manji su troškovi kreditiranja što povećava tražnju i utiče na rast cena.

EKONOMSKI INDIKATORI

Opšte ekonomsko stanje direktno utiče na tržište nekretnina. Ekonomski indikatori kao što su BDP, nezaposlenost, razvijenost proizvodnje, cene dobara i usluga i slično su ujedno indikatori i budućih dešavanja na tržištu nekretnina. Kada ekonomski pokazatelji ukazuju na loše ekonomsko stanje to će se odraziti i na tržište nekretnina, te možemo predvideti slabiju aktivnost na tržištu i nepovoljne periode.

PROPISI

Promene propisa, visine poreza i taksi mogu povoljno ili nepovoljno uticati na motivaciju kupaca. Različite poreske olakšice i niski transakcioni troškovi nametnuti od strane državnih institucija utiču povoljno na tražnju na tržištu nekretnina. Vlada države svojom politikom može podstaći tržište nekretnina. Podsticaji kao što su povrat poreza za kupce prvog stana u novogradnji ili krediti subvencionisani od strane države direktno su uticali na povećanje tražnje za stanovima, posebno u novogradnji.

Kombinacije ovih faktora mogu rezultirati različitim stanjima tržišta i njihova kretanja nisu uvek predvidiva. Svakako oni igraju značajnu ulogu u kretanjima na tržištu i njihova evaluacije je neophodan korak pri svakoj analizi tržišta i donošenja odluke o kupovini, prodaji ili investiranju.

04

STANOVI MANJE KVADRATURE U CENTRU NOVOG SADA NAJSKUPLJI I NAJTRAŽENIJI

Nakon što je cena kvadrata naglo skočila, došlo je do stabilizacije tržišta nekretnina u poslednjih tri do šest meseci.
Povećana potražnja za stanovima u 2016. godini prouzrokovala je nagli porast cene kvadrata u Novom Sadu. Velika stopa nezaposlenosti u društvu uticala je na promet nekretnina, pa su pre toga cene stanova dostigle minimum i prodaja je neko vreme bila u stanju stagnacije. Međutim, tržište u Novom Sadu se značajno oporavilo i u prvoj polovini 2017. prodato je znatno više stanova nego ranije.
Najviše tražene su garsonjere, jednosobni i jednoiposobni stanovi, koji su zbog manje kvadrature pogodni za izdavanje. Pored toga, sve učestalija izgradnja stanova izaziva veći interes kupaca za novogradnju. Vrednost nekretnine zavisi od lokacije, starosti zgrade, spratnosti, očuvanosti stana (da li je neophodno dodatno ulaganje). Cena kvadrata koherentno raste približavanju centru grada, a najtraženiji i najskuplji stanovi su u samom centru, na Limanima, Bulevaru oslobođenja, kao i ulice oko Železničke stanice.
Lokacija koja predstavlja novitet na tržištu je Bulevar patrijarha Pavla (nekadašnji Somborski bulevar), gde je sve više stanova u izgradnji. Potrebno je napomenuti to da su stambeni krediti sve povoljniji i kamatne stope niže nego pre, pa se sve više ljudi oslanja na ovu opciju.

Pojedini učesnici tržišta će se pre odlučiti za kupovinu stana određenog iznosa na manje privlačnoj lokaciji, nego da za isti iznos kupe stan manje površine, ali na boljoj lokaciji. Porodice obično više obraćaju pažnju na stanove većih površina i boljeg rasporeda prostorija, koji ne moraju nužno da se nalaze u novogradnji, dok se mladi ljudi više opredeljuju za stanove u novogradnji, a razlog je i to što im je to često prvi stan pa su oslobođeni poreza.
Učesnici na tržištu prilikom kupovine treba da obrate pažnju na to da li je nekretnina upisana u katastar nepokretnosti, da li postoji neki teret, ko je investitor i izvođač građevinskih radova i koliki je stepen pouzdanosti u iste, da li je izdata građevinska dozvola i slično, ukoliko je u pitanju objekat u izgradnji. Preporučljivo je da se potencijalni kupci za pomoć obrate pouzdanoj agenciji za izdavanje i prodaju nekretnina ili advokatu, koji može proveriti kompletnu dokumentaciju.
Najskuplji stanovi u Novom Sadu se nalaze u „Pupinovoj palati", a razlog je atraktivna lokacija i dobra opremljenost samog objekta. Opšte je poznato da su potencijalni kupci manje zainteresovani za stanove u potkrovlju, što nije slučaj sa „Pupinovom palatom" gde su viši spratovi zbog pogleda na grad izuzetno privlačni.

05

STANJE NE TRŽIŠTU NOVOGRADNJE

Beograd je uvek bio najskuplja lokacija za kupovinu stana u Srbiji. Međutim, u protekle 3 godine u Novom Sadu je došlo do primetnog skoka cene novogradnje. U suštini se radi o “prime” lokacijama, ali je pre 5 godina bilo nezamislivo da se stan u Novom Sadu plati 1.900 eur/m2, a informacije sa terena ukazuju da se najskuplji stanovi u Novom Sadu najbrže prodaju. Tendencija kvalitetnije gradnje na najboljim lokacijama, a samim tim i većih cena stanova prikazuje veliku potražnju za luksuznim nekretninama. Takođe, u Novom Sadu je na više lokacija rezidencijalnog karaktera u užoj gradskoj zoni u toku izgradnja urbanih vila (uglavnom sa četiri stana, pripadajućim dvorištem, garažama i podrumom) koje se grade najkvalitetnijim materijalima i dostižu cenu od 1.500 do 1900 eur/m2.

Najatraktivnije lokacije u Beogradu su Vračar i Novi Beograd - Vračar zbog nepostojanja dovoljno slobodnog zemljišta i lokacija za gradnju, a Novi Beograd prvenstveno zbog povećanja kvaliteta stanovanja, kompletne infrastrukture, sa svim sadržajima i prisustvom skoro svih stranih predstavništva multinacionalnih kompanija. Velika je tražnja i za stanovima na Banovom Brdu, Autokomandi, oko Vukovog spomenika gde su cene od 1.800 do 2.200 evra po kvadratu. Oko Arene, na Dedinju, Dorćolu i Slaviji cena se kreće od 1.800 do 2.800 evra. Ipak, najskuplje lokacije su u "Beogradu na vodi" i kod Hrama Svetog Save gde je kvadrat novogradnje od 2.800 do 4.500 evra i gde se većina stanova proda još u toku izgradnje stambene zgrade.

Najatraktivnija lokacija u Novom Sadu po pitanju novogradnje je Stari Grad, a velika je tražnja i za stanovima u novogradnji na Limanu, Grbavici, okolini Spensa i na Bulevaru Oslobođenja. Najskuplja lokacija je na potesu između ulica Beogradskog Keja, ulice Maksima Gorkog do Bulevara oslobođenja, pa preko Bulevara cara Lazara gde se cene novogradnje kreću od 1.500 do 1.850 evra. Na Limanu i Grbavici cena novogradnje kreće se od 1.350 do 1.500 eur/m2, na novoj Detelinari i Bulevaru Evrope od 1.150 do 1.350 eur/m2, na Somborskom Bulevaru od 1.000 do 1.200 eur/m2. Pored postojećih velikih projekata stambene gradnje (Kraljev Park, Pupinova Palata, stambeno poslovna zgrada na uglu Bulevara Oslobođenja i Braće Ribikar) u pripremi su veliki projekti izgradnje stambenih jedinica na kružnom toku Bulevara Evrope, kod Limana i u blizini Keja ukazuju na veliku tražnju za novogradnjom sa višim cenovnim rangom u Novom Sadu. Na osnovu svega navedenog mišljenja smo da je u proteklih godinu dana velika ekspanzija stambene novogradnje u najrazvijenijim gradovima Srbije, na koju utiče “jeftin novac”, migracija stanovništva ka najrazvijenijim gradovima, izmene zakona o PDV-u kojim je predviđeno da oni koji kupuju prvi stan imaju pravo na povraćaj PDV-a i u slučaju kada je ta nekretnina pod hipotekom. Odnosno, stanovi u novogradnji, bez obzira što su već bili u prometu i na kojima je aktivirana hipoteka od strane banke, posmatraće se kao da su prvi put u prometu i kupci će imati pravo na povraćaj poreza, kao i velika količina finansijskih sredstava u rukama pojedinaca koji usled malih kamata na štednju i sve skupljeg poljoprivrednog zemljišta u Vojvodini kao sigurnu investiciju vide ulaganja u stambene nepokretnosti. Do kada će trajati ovaj trend trenutno niko ne može predvideti, a kao potencijalni problem može ukazivati podatak da se u proseku u Beogradu i Novom Sadu samo 30-40% stanova proda putem stambenih kredita, a ostalo su sopstvena finansijska sredstva.

06

BEOGRADSKO TRŽIŠTE STAMBENOG PROSTORA

Tržište stambenog prostora ostaje najaktivniji segment u okviru beogradskog tržišta nekretnina. Imajući u vidu visoku tražnju koja traje zadnjih nekoliko godina i pored značajne ponude, broj prodatih stanova prevazilazi broj novoizgrađenih u prestonici, što je omogućilo investitorima povećanje prodajnih cena u okviru svojih projekata. U prethodnoj godini u Beogradu je prema podacima Republičkog geodetskog zavoda prodato oko 14.000 stambenih jedinica, dok je u prvoj polovini 2018. godine prodato preko 8.000 stanova, od čega najveći broj na opštinama Zvezdara, Voždovac i Novi Beograd. Sa razvojem ovog segmenta tržišta i sami kupci stambenih jedinica postali su informisaniji i zahtevniji, obraćajući pažnju ne samo na kvalitet i strukturu stana, već i na arhitektonska rešenja i dodatne pogodnosti u okviru objekta ili kompleksa u kojem se stan nalazi.

Novi Beograd ostaje jedna od najpoželjnijih lokacija kako za investitore, tako i za kupce, s obzirom na to da se na ovoj opštini trenutno razvija nekoliko većih stambenih projekata. Naime, domaća kompanija Deka Inženjering je razvila svoj prvi stambeno – poslovni kompleks „A blok“ od ukupno 900 stanova u bloku 67a. Još jedna domaća kompanija, PSP Farman, nastavlja razvoj svog projekta „West 65“ koji se sastoji od ukupno 450 stanova. U istom komšiluku u bloku 65, izraelska kompanija Shikun & Binui Group, započinje razvoj projekta „WellPort“, u okviru kog će u prvoj fazi izgraditi 95 od ukupno 500 planiranih stambenih jedinica.

Na kraju, PMC inženjering je započeo radove na izgradnji stambenog kompleksa u bloku 32, koji će nakon završetka brojati 127 stambenih jedinica.

Projekat „Beograd na vodi“ u centru grada nastavlja svoj razvoj, gde su se nakon useljenja prva dva objekta - kula Residences sa 296 stanova, izgradili objekti „Parkview“ sa 244 i „Vista“ 228 stanova, a započeti su i radovi na zgradama „Magnolia“ sa 110 i „Acradia“ sa 244 stambenih jedinica. U Ulici Kneza Miloša izraelski investitor AFI Europe je započeo radove na svom projektu „Skyline Beograd“, koji će se sastojati od dve stambene i jedne poslovne kule, kao i komercijalnog dela sa maloprodajnim prostorom i spa centrom. Isti investitor zajedno sa kompanijom Shikun & Binui Group, je završio radove na četvrtoj fazi sa 67 stanova u okviru projekta „Central Garden“ koji ukupno broji 500 stanova. Na mestu nekadašnje ambasade SAD-a, kompanije Almogim Holdings i Yossi Avrahami su započele radove na projektu „Kneza Miloša Residences“, koji će se sastojati od 226 stambenih jedinica.

Kompanija Shikun & Binui Group se javlja kao investitor još jednog velikog projekta, „Voždovih kapija“ koji se sastoji od ukupno 700 stanova. Novosadska kompanija Aleksandar gradnja u Južnom bulevaru razvija stambeni kompleks „Kapije Vračara“ s 250 stanova.

Na Zvezdari su aktuelna dva kompleksa: „Moj Aviv“ sa 76 stanova, gde se kao investitor javlja još jedna izraelska kompanija Aviv Arlon i „East Side“ sa planiranih 347 stanova, domaće kompanije Granit Invest. Na kraju, u opštini Zemun Građevinska direkcija Srbije razvija trenutno najveći projekat u gradu „Zemunske kapije“, koji broji 1.700 stanova, od kojih se u trenutno u prvoj i drugoj fazi gradi 689 jedinica.

Što se tiče prodajnih cena, rezidencijalni delovi opštine Savski venac, Dedinje i Senjak drže vodeće pozicije sa najvišim vrednostima u 2018. i početkom 2019. godine, koje se za stanove u okviru projekata visokog kvaliteta kretale u rangu od 2.500 do 3.200 EUR/m^2. Novogradnje visokog kvaliteta na opštinama Vračar i Stari grad ih prate sa prodajnim cenama koje su bile u rangu 2.500 do 3.000 EUR/m^2, dok su se slični stanovi na opštini Novi Beograd kretali u rangu od 2.200 do 2.500 EUR/m^2 sa PDV-om.

07

PREGLED TRŽIŠTA STAMBENOG PROSTORA U NOVOM SADU

Nakon 90-tih godina prošlog veka koje su obeležene izuzetno nestabilnom ekonomsko–političkom situacijom, Srbija se nakon političkih promena 2000–te godine otvara prema stranom tržištu i kapitalu. Početkom 2000-te godine dolazi do ponovnog uzdizanja građevinske industrije, koja je ohrabrena velikom tražnjom, a malom ponudom stambenog prostora, što je posledica neaktivnosti građevinske industrije 90-tih godina. Konstantan razvoj tržišta i stanogradnje dešava se sve do svetske ekonomske i finansijske krize 2009. godine, kada dolazi do stagnacije na tržištu. Tokom perioda ekonomske krize i nakon nje, na tržištu Novog Sada došlo je do profilisanja i izdvajanja investitora, tako da je sa prvim znacima izlaska iz svetske ekonomske krize 2014. godine, na tržištu nekretnina figurisao manji broj investitora, koji su se istakli kvalitetnijim i većim projektima. U nekoliko zadnjih godina kvalitet stanogradnje je značajno napredovao, uzimajući u obzir i kvalitet završnih radova. Novi Sad je opština u Srbiji koja ima najveći pozitivan migracioni saldo, odnosno najveću razliku između broja doseljenih i odseljenih.

Poslednji podaci RZS-a za 2016. godinu, pokazuju da se u Novom Sadu doselilo 2.311 ljudi više nego što se odselilo. Novi Sad se našao i među pet opština u Srbiji koje su imale pozitivan prirodni priraštaj. Takođe, Novi Sad kao privredni, ekonomski, kulturni i studentski centar AP Vojvodine, privlači veliki broj ljudi ne samo iz Vojvodine, već i šireg područja.

PONUDA

Tržište stanogradnje u Novom Sadu i u 2018. godini nastavlja sa ekspanzijom. Snažna tražnja za stanovima novogradnje zadržala se i u tekućem periodu, čime su investitori ohrbreni da planiraju nove projekte. U najavi su veći stambeni kompleksi, a pojedini investitori planiraju izgradnju većih stambenih kompleksa spratnosti objekata do 12 spratova, a na potezu Bulevara Evrope. Trenutno se na tržištu izdvaja nekoliko investitora sa većim stambenim kompleksima za lokalne prilike. Svakako se na tržištu izdvaja ekskluzivni stambeno - poslovni objekat „Pupinova Palata". Investitor ovog projekta je domaća kompanija „Galens", a projekat je ukupne bruto površine objekta cca. 43.500 m², a u okviru kompleksa izdvajaće se kula od 12 spratova. Kompleks je lociran na jednoj od najatraktivnijh lokacija u Novom Sadu ,u samom centru grada, a izlazi na Bulevar Mihajla Pupina i Železničku ulicu.

Pored ovog kompleksa na tržištu Novog Sada izdvajaju se još stambeni kompleksi kao što je „Kraljev Park" takođe investitora „Galens" koji se gradi na veoma atraktivnoj lokaciji u Ulici Kraljevića Marka. Kompleks čini ukupno 8 lamela i prostire se na površini od 1,3 ha, a ukupna površina objekata iznosi cca. 40.000 m². Planirano je ukupno cca. 580 stambenih jedinica, oko 440 garažnih mesta i 160 nadzemnih garažnih mesta. Od većih projekata na tržištu figuriše stambeno-poslovni kompleks „Sajam Kompleks", čija izgradnja je započeta 2015. godine, a kompletan završetak kompleksa planira se krajem 2020. godine. Planirana su ukupno četiri objekta u okviru kompleksa, tri spratnosti Po+Pr+5 i jedan soliter spratnosti Pr+12 . Kompleks se prostire na površini od oko 2,7 ha. Ukupna površina objekata u sklopu kompleksa iznosiće cca. 80.000 m². Kompleks sa nalazi u Ulici Branka Bajića, u neposrednoj blizini Sajma. Može se navesti i kompleks „Podbara" investitora Karin Komerca, koji se nalazi u ulici Marka Miljanova. Kompleks se sastoji iz četiri lamele, sa ukupno 115 stambenih jedinica.

Na osnovu podataka preuzetih sa sajta Republičkog zavoda za statistiku, broj izgrađenih stanova u Novom Sadu u 2016. godini imao je rastući trend u odnosu na 2015. godinu, kako po broju izgrađenih stanova, tako i po osnovu ukupno izgrađene površine. U tabeli su prikazani zvanični podaci o broju izgrađenih stanova, kao i o ukupno izgrađenoj površini na osnovu podataka sa RZS:

2011		2012		2013	
Broj završenih stanova	Površina završenih stanova m²	Broj završenih stanova	Površina završenih stanova m²	Broj završenih stanova	Površina završenih stanova m²
2,122.00	121,410.00	1,288.00	75,671.00	1,222.00	70,520.00

2014		2015		2016	
Broj završenih stanova	Površina završenih stanova m²	Broj završenih stanova	Površina završenih stanova m²	Broj završenih stanova	Površina završenih stanova m²
1,147.00	61,130.00	705.00	40,078.00	1,291.00	73,713.00

TRAŽNJA

Povoljnije kamate banaka za stambene kredite i jača investiciona potražnja uzrokovale su jaču tražnju kupaca na tržištu Novog Sada.

Novi Sad je administrativni, privredni, kulturni, naučni i turistički centar AP Vojvodine, drugi grad po veličini u Srbiji. Novi Sad je posle Beograda najveći univerzitetski centar u Srbiji. Univerzitet u Novom Sadu je sa više od 50.000 studenata i 5.000 zaposlenih jedan od najvećih naučnih i obrazovnih središta u Centralnoj Evropi.

Kupci uglavnom potražuju manje stanove, standardnog kvaliteta. Ponuda manjih stanova na tržištu je i dalje manja u odnosu na tražnju. Kod manjih investitora kupovina stana u izgradnji je prisutna, uzimajući u obzir činjenici da im je to jedan od bitnijih izvora finansiranja. Ovi investitori grade uglavnom manje objekte.

Na osnovu podataka koji su objavljeni od strane Republičkog geodetskog zavoda, na području grada Novog Sada u toku 2016. godine registrovano je 3.337 kupoprodajnih ugovora koji se odnose na stanove. I tokom 2017. godine nastavljena je pojačana tražnja stambenih jedinica, što se očitava u broju od 4.993 registrovanih kupoprodajnih ugovora, što je za oko 50 % više u odnosu na 2016. godinu. Prema istom izvoru u 2016. godini registrovan je 281 kupoprodajni ugovor, koji se odnosi na poslovne prostore, a u 2017. nastavljen je pozitivan trend pojačane prodaje poslovnih prostora obzirom da je prodato 346 poslovnih prostora.

CENE

Tokom 2016 – 2017. godine, tržište stambenih jedinica doživljava ekspanziju, što se nastavlja i u prvom kvartalu 2018. godine. Novi Sad kao centar AP Vojvodine privlači veliki broj kupaca, a takođe kao univerzitetski grad privlači veliki broj studenata, ne samo sa područja Vojvodine, već i šire (ostali delovi Srbije, kao i Republika Srpska i Crna Gora). Na osnovu ovih konstatacija primetna je jača tražnja u odnosu na ponudu, što se i odrazilo na trend rasta cena ovih jedinica.

08

TRŽIŠTE STAMBENIH NEKRETNINA U SOMBORU

Prema izveštaju Republičkog geodetskog zavoda za 2017. godinu, tržište stambenih nekretnina u Republici Srbiji je aktivnije nego prethodnih godina. Najrazvijenije i najaktivnije je svakako tržište stanova, na šta ukazuje i obim prometa u 2017. godini. Najveći uticaj na razvoj tržišta stanova imao je veliki broj transakcija finansiranih stambenim kreditima i generalno povoljniji uslovi kreditiranja stanovništva u komercijalnim bankama.

Čini se da je dinamičnije i na tržištima većine gradova u Vojvodini. Sombor je sedište Zapadnobačkog okruga i ima 47.623 stanovnika, a primetan je i postepen rast broja stanovnika. Grad je poznat je kao najzeleniji grad u Srbiji i fascinira svojom veličanstvenom arhitekturom.

Prema izveštaju RGZ-a, u 2017. godini u Somboru je prometovano 280 stanova, što je oko 8% više nego prethodne godine i čak oko 35% više nego 2014. godine. Takođe u izveštaju se navodi da se stanovi prodaju po ceni od 300 do 750 evra po kvadratnom metru, te da je prosečna cena stana u starogradnji 469 evra po kvadratnom metru. Međutim, prema informacijama sa terena stariji stanovi se najčešće prodaju po ceni od 350-450 evra/m^2.

Stanogradnja u Somboru je u punom zamahu i ove godine se završava nekoliko objekata u blizini centra grada. Uglavnom se radi o zgradama sa dva ili tri sprata i p otkrovljem. Prema izveštaju RGZ-a, cene stanova u novogradnji se kreću od 520-800 evra po kvadratnom metru, ali se u praksi najčešće prodaju stanovi po cenama od 550-700 evra/m^2. Tražnja za stanovima u Somboru je sve veća, pa se stanovi u izgradnji relativno brzo prodaju. Najčešće se prodaju stanovi površine od 40m^2 do 60m^2. Ponudu i dalje u velikoj meri čine stari stanovi, ali bi ovo moglo da se promeni u narednom periodu, budući da se u Somboru sve više gradi i da postoji tražnja za novim stanovima. Prednost novogradnje je što veliki broj starih zgrada u Somboru nema lift, a često ni centralno grejanje, naročito one u centru grada.

Sombor je po broju prodatih stambenih objekata na četvrtom mestu u Srbiji, posle Subotice, Zrenjanina i Novog Sada. U prethodnoj godini u Somboru je prodato 427 kuća, a slično je bilo i 2016. godine, dok je u 2015. godini prodato 370 kuća. Ponuda kuća u Somboru i okolini je velika, ali je tražnja niska. Opštinu Sombor čini grad sa još 15 sela i mnoštvo salaša po čemu je Sombor poznat, ali je interesovanje za kupovinu seoskih kuća slabo.

Da li će se i koliko brzo neka kuća prodati zavisi od lokacije i kvaliteta gradnje, pa je jasno zašto se uglavnom prodaju kuće u gradu. Najčešće se prodaju po ceni od 30.000 do 70.000 evra. Iako je Opština Sombor decenijama prirodno usmerena na poljoprivredu, čini se da je stanovništvo ipak zainteresovano na stanovanje u gradu. Grad nastoji da se ova situacija promeni i pokrenuta je inicijativa da se sufinansira razvoj etno kuća u seoskim sredinama kako bi se postakao razvoj turizma i sela.

09

TRŽIŠTE STAMBENIH NEKRETNINA U SUBOTICI

U prethodnoj godini primećena je veća aktivnost na tržištima stambenih nepokretnosti u većini gradova u Republici Srbiji. Najrazvijenije i najaktivnije je svakako tržište stanova na šta ukazuje i obim prometa u 2017. godini.

Dinamično je i u najsevernijem gradu - Subotici. Subotica je sedište Severnobačkog okruga i ima 105.681 stanovnika, a primetan je i postepen rast broja stanovnika. Grad je poznat po secesijskoj arhitekturi iz perioda 19. i 20. veka koja se zadržala do danas.

Prema izveštaju RGZ-a u 2017. godini u Subotici je prometovano 788 stanova, što je oko 37% više nego 2014. godine. Približan broj stanova prometovan je i 2016. godine. Takođe, u izveštaju se navodi da se stari stanovi prodaju po ceni od 300 do 750 evra po kvadratnom metru, te da je prosečna cena stana u starogradnji 507 evra po kvadratnom metru. Prosečni kupci kupuju stanove od oko 50 m^2 po ceni od 20.000 - 25.000 evra.

Tržište nekretnina u Subotici je oživelo, a tražnja je veća od ponude. Razlog za to su generalno povoljniji uslovi kreditiranja stanovništva u komercijalnim bankama, ali i razvoj i otvaranje novih radnih mesta u privrednoj zoni “Mali Bajmok”, u kojoj pored lokalnog stanovništva rade i ljudi iz drugih vojvođanskih gradova.

Prema izveštaju RGZ-a, cene stanova u novogradnji se kreću od 510-1097 evra po kvadratnom metru, a prema informacijama sa terena stanovi na boljim lokacijama nude se na prodaju po ceni od 800-1200 evra/m^2. Razlog za porast cena stanova u novogradnji leži i u tome što i nvestitori ugrađuju kvalitetniju opremu i odlučuju se za energetski efikasnije sisteme grejanja u želji da odgovore na zahteve sve izbirljivijih kupaca. Tražnja za stanovima u Subotici je sve veća, pa se stanovi u izgradnji relativno brzo prodaju. Kupci se najčešće odlučuju za stanove u centru, na Prozivci i Radijalcu. Uglavnom se traže manji, jednoiposobni stanovi i garsonjere, pa je ponuda stanova ovakve strukture nedovoljna.

Subotica je po broju prodatih stambenih objekata na prvom mestu u Srbiji. U 2017. godini u Subotici je prodata 1.061 kuća, a slično je bilo i 2016. godine. Broj kupoprodajnih transakcija stambenih objekata postepeno raste, pa je broj transakcija u 2017. godini 37% veći u odnosu na 2014. godinu. Kupci sa skromnijim budžetom kupuju kuće na periferiji po cenama od 30.000 do 80.000 evra, dok postoji tražnja i za novijim kućama na boljim l okacijama, po cenama i do 200.000 evra.

Subotica je zbog svog položaja, blizine mađarske granice, sadržaja i okoline privlačno mesto za život. Iako se nije tako činilo prethodnih godina, može se reći da se okolnosti menjaju u korist grada i njegovih stanovnika.

10

BEOGRADSKO TRŽIŠTE POSLOVNOG PROSTORA

Tržište modernog poslovnog prostora u Beogradu nastavlja da beleži odlične rezultate, nastavljajući jaku razvojnu aktivnost iz prethodne godine. Naime, tokom 2017. godine preko 30.000 m^2 novoizgrađenog poslovnog prostora A i B klase je dodato na postojeće tržište, dok je trenutno u aktivnoj izgradnji osam projekata, ukupne bruto površine za izdavanje od preko 159.000 m^2, a koji će prema najavama biti završeni u naredne dve godine.

Tokom prethodne godine, izraelski investitor GTC, završio je radove na svom četvrtom projektu u gradu, nazvanom „FortyOne“, koji se nakon treće tj. poslednje faze prostire na 27.600 m^2. Takođe, GTC je u istom komšiluku započeo radove na proširenju i dogradnji svog „GTC Square“, koji će nakon završetka imati preko 46.000 m^2 i nosiće naziv „Green Heart“. GTC je osim razvoja sopstvenih projekata bio aktivan i na polju akvizicije postojećih poslovnih objekata, te je svom vlasništvu pridodao i zgradu „Belgrade Business Centar“ sa oko 18.000 m^2, čime je svoj portfolio uvećao na preko 100.000 m^2 modernog poslovnog prostora.

Još jedan izraelski investitor AFI Group & Tidhar je tokom prošle godine priveo kraju radove na proširenju najvećeg poslovnog kompleksa u gradu, „Airport City-a“, gde su završene dve zgrade ukupne površine 24.000 m^2, dok je u planu izgradnja još jednog objekta površine 12.000 m^2. AFI Group razvija još dva projekta u starom delu grada - „Business Garden“ površine od 14.000 m^2 u okviru stambenog kompleksa „Central Garden“ i „Skyline“ površine od 30.000 m^2.

Austrijski Immorent je nakon završetka svog prvog objekta površine 14.500 m^2 nazvanog „Sirius“, najavio i njegovu drugu fazu, nakon čeka bi čitav projekat trebalo da broji blizu 25.000 m^2 modernog poslovnog prostora A klase.

Domaće investitore u ovoj oblasti predvodi MPC sa dva aktivna projekta u izgradnji, „Navigator 2“ i „Ušće Tower 2“, sa 27.000 m^2, odnosno 22.000 m^2 bruto površine za izdavanje. Građevinska kompanija Napred privodi kraju proširenje i adaptaciju svog nekadašnjeg poslovnog sedišta, koje će nakon završetka imati oko 10.700 m^2 i nosiće naziv „N house“. Kompanija Trgomen je u procesu izgradnje „Ziegel House“ objekta površine 5.000 m^2, dok u neposrednoj blizini kompanija Roaming završava svoju novu upravnu zgradu površine 4.500 m^2. Ukoliko ovom dodamo i informaciju da je tokom prošle godine Societe General Banka završila svoju novu zgradu površine 10.500 m^2, možemo zaključiti da se i tržište izgradnje poslovnih objekata za sopstvene potrebe ponovo razvija nakon nekoliko godina stagnacije.

Beogradsko tržište modernog poslovnog prostora A i B klase je tokom prošle godine zabeležilo skoro 98.000 m^2 novoiznajmljenog prostora, što obuhvata kako nove transakcije, tako i obnavljanje postojećih ugovora o zakupu, proširenje postojećeg zakupljenog prostora ili njihove kombinacije. Ovi parametri su još impresivniji u prva dva kvartala 2018. godine, tokom kojih je na tržištu zabeleženo novih transakcija na preko 70.000 m^2.

Veliko interesovanje za iznajmljivanje poslovnog prostora, doprinosi da iako smo zadnjih godinu dana svedoci ubrzanog razvoja novih projekata, mesečne rente ostaju stabilne na nivou od 14 – 16,5 EUR/m^2 za poslovni prostor A klase, odnosno na nivou od 10 – 14 EUR/m^2 za poslovni prostor B klase. Na kraju, stopa prinosa kreće se na nivou od 8,5 – 9,0% za moderan poslovni prostor.

11

BEOGRADSKO TRŽIŠTE MALOPRODAJNOG PROSTORA

Tržište maloprodajnog prostora u Beogradu je nakon dužeg vremenskog perioda zabeležilo povećanu investicionu aktivnost, te smo tokom prethodne dve godine bili svedoci transakcija najvećih gradskih tržnih centara.

Naime, južnoafrički investicioni fondovi Hyprop Investments / Homestead Group Holdings su za 127.7 miliona EUR preuzeli Delta City površine GLA od 30.000 m² od kompanije Delta Real Estate. Takođe, kompanija MPC Properties je prodala deo udela u svom vlasništvu, samim tim i u Ušće šoping centru, južnoafričkoj kompaniji Atterbury Europe. Još jedan moderni šoping centar u Beogradu je promenio svog vlasnika, kada je izraelski investiror BIG Shopping Centres neposredno pred otvaranje preuzeo tržni centar BIG Fashion, površine GLA 32.000 m², od kompanije Plaza Centres, za ugovorenu cenu, a po stopi kapitalizacije od 8,25%.

Investicionu aktivnost rame uz rame prati i razvojna, te je u gradu u prethodnoj godini tržište zabeležilo otvaranje nekoliko modernih tržnih centara i retail parkova. U glavnoj pešačkoj zoni Knez Mihailove, izraelska kompanija Ashtrom, završila je radove na šoping centru Rajićeva, sa ukupnom površinom od 15.300 m² GLA. Nakon dugogodišnjih najava Beograd je dobio prvu robnu kuću poznate švedske kompanije IKEA, koja je nakon 18 meseci aktivnih radova, otvorila svoj objekat od 35.000 m² GLA u Bubanj potoku. Prethodno već pomenut BIG Fashion, sa svojih 32.000 m² GLA zvanično je otvoren tokom 2017. godine. Od aktivnih projekata u izgradnji, u toku 2019. su se nalazili Ada Mall - nadomak poznatog kupališta Ada Ciganlije, tržni centar izraelske kompanije GTC, koji nakon završetka planira 34.000 m² GLA, kao i BW Galerija u okviru projekta “Beograd na vodi”, projektovane površine od preko 93.000 m² GLA, čiji je završetak planiran tokom 2020. godine. BIG CEE je najavio izgradnju još jednog tržnog centra u Beogradu - Big Fashion Vidikovac koji će imati oko 65.000 m² GLA. Na kraju, kompanija MPC započela je radove na izgradnji tržnog centra na uglu ulica Vojislava Ilića i Mis Irbijeve na opštini Zvezdara, koji će prema najavama biti ukupne bruto površine za izdavanje od oko 44.000 m².

Beogradsko tržište je bogato i za par *retail* parkova, a završetkom Capitol parka Rakovica - površine 21.000 m² GLA, kompanije Foseikon, koja već poseduje *retail* park u Šapcu kao i investicijom kompanije VPC, *retail* parkom Stopci Borča, površine od 12.000 m². Opština Lazarevac je dobila prvi *retail* park, gde je austrijska kompanija Immofinanz završila svoj *retail* park, površine 10.000 m².

Beogradsko tržište maloprodajnog prostora je, i pored velikog broja novih projekata, kako završenih, tako i onih koji su u izgradnji ili u planu, uspelo da zadrži mesečne rente na nivou od 30 – 70 EUR/m² za prostor u okviru modernih tržnih centara.

12

HOTELSKO TRŽIŠTE BEOGRADA U POSLEDNJIH GODINU DANA

Beograd se pozicionirao kao najatraktivnija turistička destinacija u ovom delu Evrope u poslednjih par godina, pre svega zahvaljujući brojnim sadržajima koji su turistima stavljeni na raspolaganje. U Srbiji je u prethodnih godinu dana registrovan dolazak više od tri miliona turista i gotovo osam i po miliona ostvarenih noćenja, što su rekordni pokazatelji. Samo u Beogradu je u protekloj godini zabeleženo više od milion dolazaka turista i više od 2,2 miliona noćenja na godišnjem nivou. Tendenciju rasta dolazaka i noćenja prati i tendencija razvoja hotelskog tržišta koje je evidentno na teritoriji cele Srbije, a posebno na teritoriji glavnog grada. Beograd je u prethodnih godinu dana postao dom velikih hotela i hotelskih lanaca. Neki od objekata koji imaju uticaja na isti su sledeći:

Hotel Hilton **** je smešten u Ulici kralja Milana i nalazi se na neznatnoj udaljenosti od Trga Slavija i Hrama Sv. Save. Raspolaže sa 242 sobe, dok od dodatnih sadržaja poseduje i restoran internacionalne kuhinje ”Two Kings”, bar i restoran azijske kuhinje “SkyLounge”, ali i spa i wellness centar “LivingWell Health Club”, kao i konferencijske i svečane sale. Isti je otvoren marta 2018. godine i završen je 3 meseca pre planiranog otvaranja.

Hotel Mama Shelter **** se nalazi u Knez Mihajlovoj ulici, u centru Beograda. Takođe je otvoren marta 2018. godine, na poslednjem spratu Rajićeva Shopping Centra. Brend Mama Selter je nastao pre deset godina, osnovan od strane porodice Trigano – Serža Trigana i njegova dva sina, Bendžamina i Žeremija. Njihov prvi hotel otvoren je u Parizu, nakon toga u Marseju, Lionu, Bordou, Los Anđelesu, Rio de Žaneiru i sada u Beogradu. Koristeći najsavremenije dizajnerske elemente, posebno osmišljene od strane Žalil Amora, Mama Shelter postaje istovremeno živahan i udoban. Mama Shelter Beograd raspolaže kapacitetom od 125 soba, sa terasom od 500 m2.

Belgrade Hotels Group, u čijem sastavu posluju prestonički hoteli Mr. Prezident, Astoria, Capital, Admiral Arena, Side One Design, **Villa Mistique i Compass River City,** planira i dva nova hotela sa 4 zvezdice, smeštena na Vračaru i to Hotel Prime i Hotel Marquise. Hotel Prime se nalazi nedaleko od Hrama Sv. Save, u Ulici Radoslava Grujića. Raspolaže sa 39 soba, odnosno 168 ležajeva. Pored smeštajnog kapaciteta ima i restoran. Marquise Hotel je smešten u Mišarskoj ulici, u mirnoj zoni Vračara, u blizini Tašmajdana. Na raspolaganju je 28 economy, standard i superior soba, kao i restoran lobby i garaža za goste hotela.

Razvoj novih hotela u Beogradu prati dolazak novih hotelskih lanaca i investitora koji planiraju da ulože u izgradnju istih. Matijević je dobio građevinsku dozvolu da početak gradnje luksuznog hotela na mestu Jugoexport zgrade u centru Beograda. Novi hotel će nositi naziv **Beograd centar**, a završetak je planiran 2018. godine. Hotel će imati 4 zvezdice, 68 soba i restoran od 3.000 m2. Cela zgrada ostaće autentična, kao i stepenište iz 1923. godine.

Kompanija Starwood Hotels&Resort Worldwide će izaći sa prvim pojavljivanjem Brenda W Hotels u Srbiji. Hotel W Belgrade će imati popunjen kalendar ekskluzivnih W događaja, na kojima će se prikazivati najnoviji trendovi iz oblasti dizajna, mode i muzike. Hotel će imati celodnevni prostor za ručavanje, bar i W dnevnu sobu, moderni fitness-centar i bazen sa barom, kao i 450 m2 prostora za konferencije i događaje, kao i 120 stilizovanih soba i apartmana. Otvaranje se planira 2020. godine na obali reke Save, pored dve stambene kule u okviru projekta “Beograd na vodi”.

Hotelski lanac Marriot odabrao je Kulu Beograd za dom luksuznog hotelskog lanca kao što je St. Regis. Hotel će zauzeti više spratova u Kuli Beograd – zgradi od 40 spratova, koja će biti zaštitni znak kompleksa i grada. Imaće 125 soba i apartmana sa pogledom na grad ili na reku Savu, restoran sa panoramskim pogledom, spa centar, bazen, teretanu, prostor za sastanke i proslave, kao i celodnevni restoran.

Sve navedeno nesumnjivo govori o potencijalu razvoja hotelskog tržišta na teritoriji Beograda, kao i o samom trendu povećanja atraktivnosti za ulaganje u objekte i komplekse datog tipa. Kako procene vrednosti, izrade predstudija i studija izvodljivosti i biznis planovi imaju direktne veze sa prethodno navedenim, može se izvesti zaključak da isto utiče na procenitelje i njihov obim posla, pa samim tim i na povećanje ekpertize i iz ove oblasti.

UTICAJ SOCIJALNOG STANOVANJA NA VREDNOST NEPOKRETNOSTI U NEPOSREDNOM OKRUŽENJU

Ustaljeno je mišljenje da socijalno ili pristupačno stanovanje smanjuje vrednost nepokretnsti u neposrednoj blizini samog objekta ili bloka u kojem se nalazi. Međutim, brojne studije sprovedene tokom perioda od više godina i na različitim lokacijama otkrivaju da je ovo široko predodređeno shvatanje netačno. Zbog čega? Zbog činjenice da vrednost nepokretnosti pre svega u gradovima, prvenstveno je određena uslovima vrste nepokretnosti za prodaju i drugim širim, složenijim uslovima, kao što je ukupni razvoj područja, dela grada i sam prosperitet. Lokacija na kojoj postoji ovakav vid stanovanja nema značajan uticaj na druge uslove koji određuju vrednosti imovine. Studije pokrivaju širok opseg stambenog prostora. Izrađene su elaborativne studije o pristupačnim stanovima za iznajmljivanje, stanovima koji su otkupili vlasnici i stanovima za onesposobljene, mentalno bolesne, starije i beskućnike ili decu. Stvarne stambene strukture variraju od jednoporodične kuce do velikih stambenih zgrada u još većim stambenim blokovima. Ispitana područja krecu se od prosperitetnih predgrađa do ruralnih puteva do gusto naseljenih urbanih područja na lokacijama širom SAD-a. Uprkos raznim faktorima, sve studije imaju isti zaključak - objekti ove vrste jednostavno ne utiču na vrednosti susednih nepokretnosti. Neke studije potiču iz akademske zajednice, druge se sprovode od strane nezavisnih istraživača, dok najveći deo ovih izveštaja čine izveštaji i studije relevantnih javnih institucija. Dostupne studije su sprovele Generalna kancelarija za računovodstvo SAD-a, Coopers i Librand, Institut za urbanizam i regionalni razvoj U.C.B, Odeljenje za stanovanje i razvoj zajednice u Kaliforniji i škola za javne i međunarodne poslove Voodrov Vilson, Univerziteta Princeton. Studije ocenjuju potencijalni efekat stambenih objekata na susedne vrednosti imovine na više načina. Neke upoređuju prodajne cene susednog stanovanja sa cenama u sličnoj oblasti. Neka poređenja prodajnih cena pre, tokom i nakon izgradnje objekta za socijalno stanovanje, a zatim upoređivanje ovih podataka sa statistikama o prevladavajućim trendovima i cenama nepokretnosti u toj zajednici. Drugi koriste sofisticiranu statističku tehniku pod nazivom "regresiona analiza" kako bi se utvrdio uticaj blizine objekata za pristupačno stanovanje. Osim jednog, sve studije, koristeći mnoge metodologije, utvrdile su da ova vrsta stanovanja ne utiče na vrednost nepokretnosti koja nije u programu projekata socijalnog stanovanja.

Uobičajena pretpostavka je da će se vrednosti imovine smanjiti u područjima gde se nalazi pristupačno stanovanje. Suprotno popularnim verovanjima, studije pokazuju zaključno da pristupačno stanovanje ima malo ili nikakvog uticaja na susedne vrednosti imovine. Niko zapravo ne može jasno da zna šta određuje vrednost nepokretnosti - one su složeni fenomen i čini se da su najslabije povezane sa uslovima konkretne imovine za prodaju i širokim trendovima vezanim za razvoj i atraktivnost neke lokacije, pre svega misleći na gradsku i prigradsku ekspanziju, izgradnju puteva i druge infrastrukture, ali i blizine komercijalnih i industrijskih lokaliteta.

Pretpostavka da će se vrednost imovine smanjiti sa pojavom pristupačnog stambenog prostora zasnovana je na ideji da jedan objekat može uticati na celo susedstvo i da će takvi objekti biti vidljivi, neprivlačni, slabo održavani i slabo upravljani. Studije sprovedene u “Habitat” publikacijama, kao najrelevantije na temu socijalnog stanovanja, ali i druge, pokazuju da su ove pretpostavke netačne.

NOVI MEHUR NA TRŽIŠTU NEPOKRETNOSTI: GRADOVI SA NAJVEĆIM RIZIKOM

Da imate da potrošite 1 milion eura kao sigurnu investiciju u nepokretnosti, koji biste grad odabrali?

Investicioni fondovi, finansijske organizacije i krupni investitori ili pojedinci tradicionalno biraju najvažnije globalne finansijske centre. Potpuno je razumljivo da gradovi koji imaju status globalnog, kao što su Njujork, London ili Hong Kong, nikad neće prestati da budu atraktivne prilike za investiranje u nepokretnosti, da nikad neće izgubiti na značaju i da centralne lokacije na ovim mestima sa konstatno visokom tražnjom, a oskudicom ponude kvalitetnih nepokretnosti, uvek predstavljaju kvalitetno ulaganje. Ali šta se dešava kad veliki broj investitora razmišlja upravo ovako i uloži novac u ovakvo, „sigurno“ mesto? Prema istraživanju UBS-a (United Bank of Switzerland) pojedini globalni gradovi doživljavaju zabrinjavajuć i potencijalno neodrživ rast cena.

A osam ovakvih finansijskih meka trpe ozbiljan rizik od potencijalno katastrofalnog mehura na tržištu nekretnina koji preti da pukne.

Svake godine, UBS izdaje svoj indeks potencijalnih mehura na tržištu nepokretnosti, a najskoriji nam otkriva nekoliko bitnih informacija. Ova švajcarska banka je označila Toronto kao potencijalno najopasniji mehur, navodeći da su se cene nekretnina udvostručile tokom poslednjih 13 godina, a tržišne rente i realni dohodak su se povećali po 5%, odnosno 10%. Međutim, Toronto nije jedini globalni grad koji doživljava ovakav scenario, tj. u kome cene nepokretnosti neobuzdano rastu, pošto su Minhen, Amsterdam, Sidnej i Hong Kong iskusili povećanje cena od čak 10% samo u prošloj godini.

Godišnje povećanje od 10% može da dovede do dupliranja cena na sedmogodišnjem nivou, a mnogi finansijski stručnjaci smatraju da je ovakvo stanje alarmantno i neodrživo.

Indeks vrednosti preko 1,5 se smatra vrlo zabrinjavajućim i nosi izvestan rizik od pucanja mehura, a čak 8 gradova ulazi u ovu kategoriju: Toronto, Stokholm, Minhen, Vankuver, Sidnej, London, Hong Kong i Amsterdam. U najgoroj situaciji je pomenuti Toronto, sa indeksom 2,12, a u stopu ga prate Stokholm i Minhen, sa 2,01, odnosno 1,92. U nešto boljoj situaciji su Pariz (1,31), San Francisko (1,26), Los Anđeles (1,13), Cirih (1,08), Frankfurt (0,92), Tokio (0,90) i Ženeva (0,83). Indeksi u ovom rangu (od 0,5 do 1,5) ukazuju na to da su nepokretnosti u ovim gradovima precenjene, odnosno da su cene ekonomski neopravdano visoke i da dalji rast može dovesti do naduvavanja balona.

Lepa ilustracija je podatak da u Hong Kongu morate da radite kao visoko obrazovani zaposleni, sa iskustvom više od 22 godine, kako biste priuštili stan u okolini centra grada, površine oko 60 m^2. Pre deset godina ovaj period je iznosio samo 12 godina. Poređenja radi, u Milanu je situacija sledeća: za stan iste površine potrebno je da radite 5,7 godina sa prosečnim primanjima. Sledeći na listi su London i Pariz, u kojima morate da radite duže od 17 godina za stan iste površine. Takođe, da bi se stan kao investicija isplatio, najduže ćete morati da čekate u Cirihu, Parizu, Singapuru i Minhenu, preko 35, pa i do 40 godina. Vrlo blizu su Hong Kong, Vankuver, Milano i Stokholm. Jasno je da se tržište nepokretnosti ponovo zahuktava na nivou globalnih centara, a mnogi stručnjaci preporučuju oprez prilikom procene isplativosti daljeg ulaganja na ovim tržištima i prilikom procene realne tržišne vrednosti nepokretnosti na ovim lokacijama.

CENA ZAKUPA I UBRZANA IZGRADNJA KOMERCIJALNIH OBJEKATA

U toku 2018. godine u Beogradu je na trenutnih 770.000 m² dodato još oko 15.000 m² poslovnog prostora visokog kvaliteta i klase, koji podrazumevaju novoizgrađene objekte, kao i rekonstruisane zgrade starije gradnje. U odnosu na broj stanovnika, ponuda modernih kancelarija je znatno niža od glavnih gradova centralne i jugoistočne Evrope. Uprkos tome, Beograd je primer održivog razvoja poslovnog prostora obzirom da se novoizgrađene poslovne zgrade u potpunosti izdaju u relativno kratkom vremenskom intervalu. Kako raste potražnja za modernim kancelarijskim prostorom, predviđa se da će do kraja 2020. godine biti izgrađeno novih 130.000 m² poslovnih objekata koji su u skladu sa visokim standardima internacionalnih klijenata, kao i domaćih firmi.

Proširenje se očekuje i u maloprodajnom sektoru, dok će završetak radova na novim tržnim centrima do kraja 2020. godine duplo povećati ponudu tržišta nekretnina za ovaj sektor. Povećana ponuda će prouzrokovati blagi pad cena zakupa, koje su u Beogradu do 40 % veće u odnosu na glavne gradove iz regiona. Padu cena u gradovima prethodio je razvoj ovog tržišta koji se dogodio u periodu od 2007. do 2010. godine. Tako je u bugarskoj prestonici na 1,3 miliona stanovnika dostupno 350.000 m² poslovnog prostora u okviru sedam glavnih tržnih centara, dok Beograd na 1,3 miliona stanovnika ima 150.000 m² u glavnim tržnim centrima.

Beograd poseduje veliki potencijal u sektoru tržišta nekretnina, zahvaljujući njegovoj veličini i činjenici da se već duž vremenski period nalazi u fazi neprestanog razvoja. Međutim, potrebno je naglasiti da, kada tržište postigne svoj potencijal, potencijalno tržište svakog od centara će se smanjiti, slično situaciji u Sofiji. Dolazak novih igrača će promeniti tržište maloprodaje u Srbiji, pa će se neki od vodećih tržnih centara po prvi put suočiti sa direktnom konkurencijom. Investitori se, zbog povećane konkurencije, okreću izgradnji *retail* parkova u manjim gradovima kao što su Šabac, Vršac, Subotica i drugi. *Retail* parkovi su posebno primamljivi investitorima, s obzirom da izgradnja ovakvih objekata iziskuje manje sredstava i može se izvesti u kraćem vremenskom intervalu i u nekoliko faza.

Iako gore navedeno predviđa pad rente u maloprodajnom sektoru, naredbih godinu dana će pratiti period stagnacije. Za moderne poslovne prostore se pretpostavlja da će visina cene zakupa ostati stabilna, ukoliko potražnja za novim poslovnim objektima ostane na održivom nivou.

16

POSLOVNI PROSTOR (OFFICE SPACE) U BEOGRADU - AKTUELNI PROJEKTI

U prethodnom periodu su završena četiri veća projekta poslovnog prostora u Beogradu i to su: Sirius offices – faza 1, N house – faza 1, Atrijum 63 i GTC Forlyore – 3 faza. Svi navedeni prostori se nalaze na Novom Beogradu, što predstavlja nastavak trenda preseljenja sedišta firmi u ovaj deo grada, a i se isto tako primećuje da se sve veći broj projekata planira u centralnim delovima grada.

Projekti koji su trenutno u izgradnji su:

- Green Heart - 46.000 m² (površina celog projekta)
Projekat "Green Heart" obuhvata rekonstrukciju postojećih zgrada i dogradnju tri nova objekta. Zgrade se nalaze na uglu Bulevara Vlutina Milankovića i Bulevara umetnosti na Novom Beogradu. Prvobitni poslovni kompleks u ovom bloku izgrađen je 2009 godine i sastojao se od dve poslovne zgrade, ukupne bruto površine 25.000 m2. Tekuća rekonstrukcija i izgradnja značajno će uvećati kapacitete kompleksa, pošto je planirana izgradnja tri sedmospratne poslovne zgrade – jedna veća od 12.500 m² i dve manje od po 6.000 m² i 5.500 m² (GLA). Pored značajne količine poslovnih kvadrata kompleks će ovim projektom dobiti i veliku podzemnu garažu površine 27.000 kvadrata sa 900 parking mesta.

- Ziegel house - 5.500 m²
Poslovni kompleks „Ziegel house" se gradi na uglu Nebojšine i Rudničke ulice, u neposrednoj blizini

Autokomande. Poslovni kompleks će se sastojati od dve nezavisne šestospratne poslovne zgrade vrlo upečatljivog i autentičnog arhitektonskog rešenja. Kompleks će raspolagati sa 5.500 m² prostora A klase namenjenog za kancelarije. Prostor u prizemlju planiran su za uslužne delatnosti, dok će zakupcima njihovim posetiocima u podzemnoj garaži na raspolaganju biti 70 parking mesta.

- Ušće tower 2 - 22.300 m²
Pored postojećeg poslovnog centra Ušće u blizini Brankovog mosta sa novobeogradske strane, započeta je gradnja "kule 2" koja će predstavljati moderni zgradu sa poslovnim prostorom A+ klase. Zgrada će, osim prizemlja, imati još 22 sprata sa ukupno 22.300 m² (*GLA*). Zgrada će imati dva nivoa podzemne garaže sa 750 parking mesta koju će koristiti firme iz obe kule.

- Skyline Belgrade – 30.000 m²
Projekat Skyline Belgrade predstavlja kompleks impresivne veličine, na prestižnoj lokaciji, u blizini mosta Gazela, u Ul. Kneza Miloša. Ceo projekat će imati ukupno 68.000 m², od čega je 34.000 m² stambenog prostora, 4.000 m² bi trebalo da budu lokali, a 30.000 m² kancelarijski prostor. Kompleks će imati veliku podzemnu garažu sa 6 nivoa namenjenu za korisnike kompleksa.

- Navigator business centre 2 – 27.000 m²
Pored postojeće poslovne zgrade Navigator, na Novom Beogradu, u Bulevaru Milutina Milankovića, preko puta bloka 23, započeta je izgradnja druge moderne poslovne zgrade A klase. Zgrada će imati devet etaža, uključujući prizemlje i podzemnu garažu u tri nivoa, sa 500 parking mesta. Ukupna površina druge zgrade će biti 50.000 m², od čega će se izdavati 27.000 m².

17

NEKRETNINE I DO 70 % ISPOD TRŽIŠNE CENE - A EVO I KAKO

Stanovi koji su postali vlasništvo banke putem aktiviranja hipoteke, obzirom da dužnici nisu bili u mogućnosti isplate kredita, dostupni su za prodaju građanima na licitacijama po cenama koje su ispod tržišnih. Individualni građani koji u periodu od pola godine nisu otplatili ni jednu ratu kredita, ostaju bez krova nad glavom, jer banke po Zakonu nakon 180 dana kašnjenja imaju pravo da aktiviraju hipoteku. Ovakvi stanovi se prodaju kroz dva moguća modela.

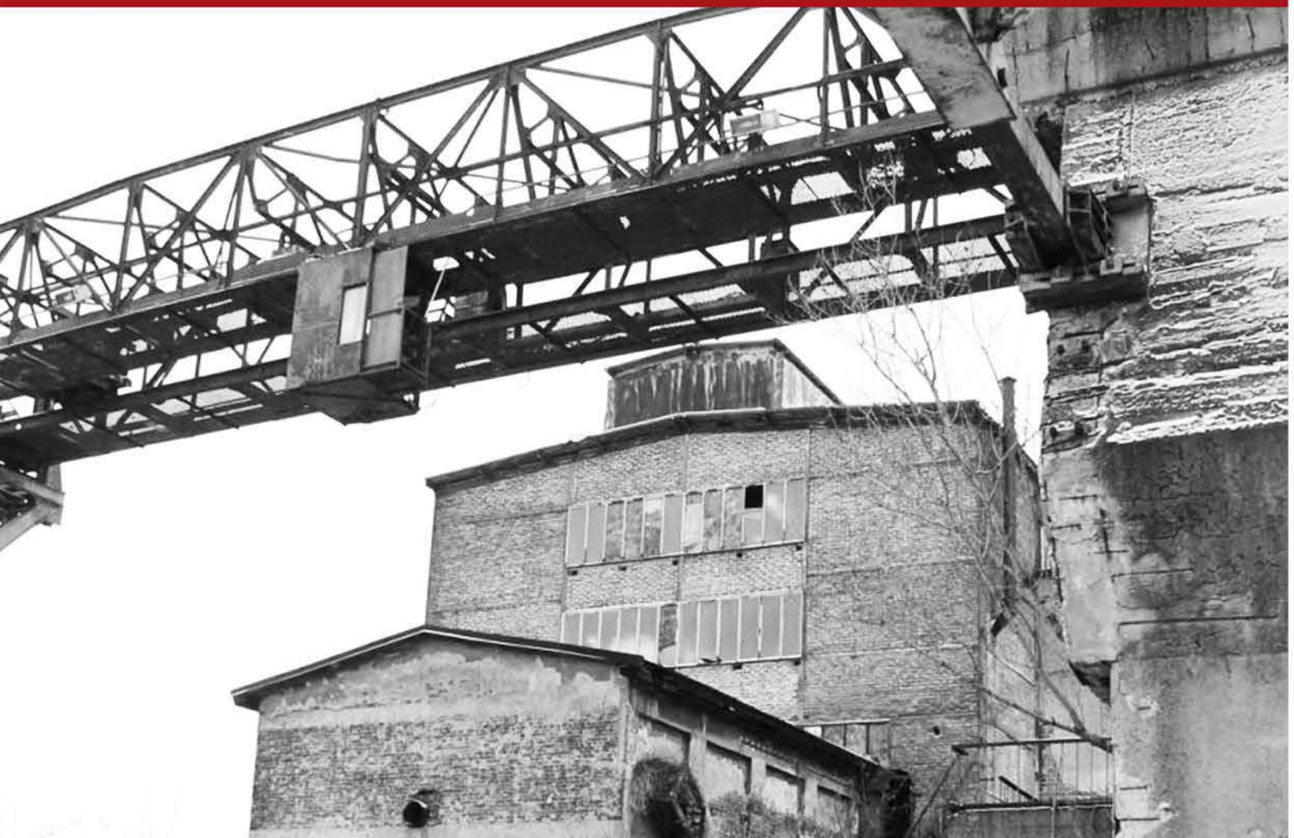
Prvi model podrazumeva prodaju nepokretnosti putem nadležnog suda po nalogu banke. Kao početna cena na licitaciji, odnosno minimum, uzima se 60 odsto procenjene tržišne vrednosti predmetne nepokretnosti. Pod uslovom da dođe do druge licitacije, kao početna cena uzima se 30 odsto procenjene tržišne vrednosti nepokretnosti. Drugi model podrazumeva organizaciju licitacije od strane same banke, gde je početni iznos 75 odsto procenjene tržišne vrednosti predmetne nepokretnosti.

Procenu tržišne vrednosti nepokretnosti vrše licencirani procenitelji po narudžbi banke, dok su javni izvršitelji zaduženi za iseljavanje dužnika.

Informacije o ovakvim nepokretnostima dostupne su na sajtu “doboš“ .

Portal Doboš je oglasnik koji od 2010. godine služi kao tržište nepokretnosti koje su predmet javne prodaje. Posetioci ovog portala mogu naći informacije o ovakvim vrstama prodaje, kao i mnoga istraživanja tržišta nepokretnosti i indikatore na koje treba obratiti pažnju. Smatra se da je u ovom trenutku na tržištu u ponudi više od 1.000 nepokretnosti koje banke prodaju. U ponudi se nalaze kuće, stanovi, stambene zgrade, poslovni prostori, poljoprivredna i građevinska zemljišta na područjima grada Beograda, Novog Sada, Subotice, Sremske Mitrovice, Rume, Pančeva i mnogih drugih gradova Srbije.

REAKTIVACIJA BEOGRADA



Razvoj Berlina kao neformalne prestonice kulture Evrope počeo je tokom osamdesetih I početkom devedesetih godina XX veka. Posle pada zida 1989. godine i kasnijeg ponovnog ujedinjenja, jedan kulturni sistem skoro je nestao preko noći, dok je drugi tvrdio jedino i isključivo tumačenje umetnosti i kulture u gradu. Klasne razlike dovele su do stvaranja neformalnih grupa koje su iskazivajući svoje stavove polako preuzimale underground kulturnu scenu Berlina. Same političke i ekonomske promene ogledale su se i u velikom broju napuštenih i dotrajalih objekata kako industrijskih tako i stambenih. Ono što će se desiti tokom narednih dvadeset godina transformisaće Berlin u centar kulture Evrope, pre svega otvorenošću vlasti i jasnim definisanjem politika razvoja grada kroz kulturu i naravno turizam.

Promene sa kojima se susreo Berlin, danas se susreće Beograd. Ove promene ogledaju se kako u društvenim, tako i ekonomskim okolnostima. Ono što je specifično za postsocijalistička društva jeste masovna izgradnja stambenih i komercijalnih objekata i veliki broj napuštenih industrijskih i drugih objekata. Razni primeri napuštenih i neatraktivnih industrijskih i proizvodnih kompleksa čeka na neku vrstu prenamene ili čak potpunog uklanjanja kako bi se napravilo mesta za nove komercijalne sadržaje i zatvorene stambene zajednice. Jedan od najboljih primera reaktivacije prostora i stvaranja nove namene jeste BIP-ova pivara u Cetinjskoj ulici u Beogradu gde se nakon nakon bankrota useljavaju beogradski umetnici. Pojavom novih aktivnosti, postepeno je izvedena velika transformacija prostora. Nasuprot Skadarliji, poznata po tradicionalnoj muzici i dobrim restoranima, Cetinjska je privlačila one koji preferiraju alternativnu zabavu. Ovde se mogu pronaći manje kafane, galerije, odlični prostori i velike prostorije za skladištenje koje su pretvorene u mesta događaja. Jedan od turista ga je nazvao "Mali Berlin" što je zapravo povod ovog teksta. Cetinjska 15 postaje vodeća alternativna oblast u Beogradu 2015. godine. Sve je počelo kada se čuveno mesto "Dvorištance" preselio iz Savamale u Cetinjsku. Ubrzo nakon toga, otvoreno je više od 15 barova i kafića.

Postavlja se pitanje, da li je potrebno graditi objekte bilo kakve namene u centralnim gradskim zonama kada imamo više od dvadeset objekata najrazličitijih namena koji mogu biti adaptirani i prenamenjeni u druge svrhe?

Alternativni prostori, koje Beograd poseduje, privlače veliki broj turista. Aktivacija ovih neiskorišćenih mogućnosti svakako bi uticala pozitivno na sveukupnu sliku i diverzitet beogradskih objekata kulture, ali i usluga i trgovine. Kao što je to bio slučaj u Berlinu i drugim gradovima postsocijalističkih država, generator razvoja i promena bili su mladi ljudi bez velikih mogućnosti za iznajmljivanjem ili posedovanjem sopstvenih prostora bilo koje namene, pa čak i stanova. Ono što je značajno napomenuti jeste sistemska podrška grada Berlina koja se ogledala u donošenju odgovarajućih propisa i zakona. Dakle, saradnja javnog sektora sa civilnim, odnosno neformalnim, uspela je da postigne transformaciju sivog grada, u diverzifikovanu svetsku metropolu kakav Berlin jeste.

Ukoliko bi bili u stanju, sa odgovarajućom strategijom i opredeljenjem vlasti, da transformišemo makar deo fonda napuštenih objekata, sama urbana struktura postala bi kvalitetnija i time bi se kvalitet života podigao na viši nivo. Primer Cetinjske ulice nije usamljen, te postoje pokušaji preuzimanja zgrade BIGZ-a, zgrade BEKO-a, ali i niz drugih, manjih objekata i kompleksa u Beogradu…

19

TRŽIŠTE NEKRETNINA I RENTE NA PLANINAMA

Kako se sezona skijanja i planinskog turizma približava kraju, vreme je da napravimo osvrt na tržište nekretnina i visine rente koje prate iste.

Vlasnici nepokretnosti u planinskim područjima svake godine koriste pogodnosti koje im ove nekretnine pružaju kao jedan od osnovnih izvora prihoda na nivou cele godine. Obzirom da privatni stanovi i apartmani nude nešto niže cene od hotelskih smeštaja, veliki broj porodica i skijaša se radije opredeljuje za ove vrste smeštaja. Ono što vlasnicima planinskih nekretnina u Srbiji ide u korist je činjenica da je u poslednjih par godina zastupljen trend planinskog turizma i u vreme proleća, pa čak i leta. Ako razmišljate o investiranju vašeg kapitala u ovakve nekretnine i pokrenete biznis, znajte da još uvek nije kasno jer se trenutno tržište planinskih apartmana u Srbiji nalazi u ekspanziji.

Cene smeštaja zavise od godišnjeg doba, tako da su proleće, leto i jesen propraćene cenama nižim za 20-30% u odnosu na zimu. Međutim, za vreme zimskog perioda vlasnik kuće ili stana za samo jednu nedelju iznajmljenog smeštaja zaradi prosečnu mesečnu kiriju. Naravno, uz dobar marketing moguće je povećati popunjenost smeštaja na godišnjem nivou, kao i visinu rente. Troškovi vlasnika podrazumevaju ulaganje u potrošni materijal – posteljina, peškiri, održavanje, kao i eventualno renoviranje nepokretnosti.

Kopaonik – Ukoliko ne želite da plaćate hotelski smeštaj po ceni od 70 evra za noć po osobi, možete za istu količinu novca iznajmiti kuću za celu porodicu ili grupu ljudi. Samim tim vlasnici vikend kuća koriste ovu priliku da zarade tokom sezone, gde je moguće ostvariti profit od čak 500 evra za samo nedelju dana. Naravno, ovu količinu zarade mogu da postignu isključivo vlasnici vikend kuća na samoj planini, što ne znači da za kuće u podnožju planine ne postoji interesovanje. Budući da lokacija diktira cenu, vlasnici kuća u okolini Kopaonika mogu da računaju na profit koji je upola manji od gore pomenutih, odnosno 250 evra za nedelju dana.

Zlatibor – Na Zlatiboru i u okolini planine moguće je naći smeštaj po ceni od 25 do 60 evra za noć. Razlog visokog rasta cene zakupa na Zlatiboru je sve veća popularnost mesta, naročito u poslednjih par godina kada je tržište naglo poraslo.

Jahorina – Paralelno planinskom turizmu u Srbiji, olimpijski ski centar Bosne i Hercegovine je takođe ostvario ogromnu ekspanziju, gde se cene vikendica i apartmana kreću od 60 evra pa naviše, dok se smeštaj u hotelima na Poljicama u jeku sezone plaća čak 170 evra po osobi za noć. Pored standardnih smeštaja, moguće je naći i luksuzne vile i apartmane za iznajmljivanje u čiju cenu zakupa ulaze open space kuhinja i show cooking, bazeni, spa centri, saune itd.

U toku zimske sezone, apartman na planini se jednako isplati kao stan na dobroj lokaciji u Beogradu. Ukoliko želite da kupite jednu od ovih nekretnina i počnete da se bavite ovim biznisom, imajte na umu činjenicu da će vam za ovakvu investiciju biti potrebna jednaka količina novca kojom možete priuštiti i stan u Beogradu

DATA INVESTMENT

TRŽIŠTE POSLOVNOG PROSTORA BEOGRADA

OFFICE BUILDING	RED STRIPE	WEST END	TEMPO COMPANY	RAD COMMERCE	M INVEST	ZELENGORSKA	HYUNDAI OFFICE BUILDING	GENEX APARTMANI	AIRPORT CITY BELGRADE	BELGRADE OFFICE PARK	SAVA BUSINESS CENTER	USCE	BLUE CENTAR	DANUBE BUSINESS CENTER
Slika														
Veličina m^2	2.400	8.000	3.200	2.900	4.500	5.500	3.250	6.300	87.000	8.400	18.350	21.000	23.150	5.300
Adresa	Blvr. Milutina Milankovića	Blvr. Milutina Milankovića	Tošin bunar	Blvr. Milutina Milankovića	Blvr. Zorana Đinđića	Zelengorska	Blvr. Milutina Milankovića	Vladimira Popovića	Omladinskih brigada	Đorđa Stanojevića	Milentija Popovića	Blvr. Mihajla Pupina	Blvr. Mihajla Pupina	Blvr. Mihajla Pupina
	4-pipe HVAC	2-pipe HVAC	2-pipe HVAC	2-pipe HVAC	A/C system VRF system	2-pipe HVAC	2-pipe HVAC	2-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	2-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC
Stanje prilikom isporuke	suspended ceilings, openable windows, raised floors	suspended ceilings, openable windows, raised floors, LAN	suspended ceilings, openable windows, raised floors, LAN, gypsum walls, carpet	suspended ceilings, openable windows	suspended ceilings, openable windows	suspended ceilings, raised floors, openable windows	suspended ceilings, raised floors, openable windows	suspended ceilings	suspended ceilings, openable windows	suspended ceilings, openable winows, raised follrs	suspended ceilings, openable winows, raised floors	suspended ceilings, raised floors	suspended ceilings, openable windows, raised floors, LAN	suspended ceilings, openable windows, raised floors
Parking	negotiable	negotiable	negotiable	negotiable	negotiable	negotiable	negotiable	negotiable	1 p free fir every 50m2 leased	1 p - 75e ili 35eur for every 65m2 leased	1 p - 120e for every 50m2 leased, open p - 70e	1 p - 50e	1 p - 100e	1 p - 100e
add on factor	10%	8%	no add on factor	no add on factor	10%	10%	n/a	0%	12%	5%	5%	15%	8%	6%
RENTA eur/m^2	14,50	13,00	12,00	12,00	13,00	11,00	12,00	13,00	16,00	14,50	16,50	16,00	15,50	15,00
Service charge eur/m2	2,50	3,00	no	1,00	3,50	3,50	2,8 (struja i grejanje dodatno)	3,00	4,40	4,00	4,00	3,00	3,55	3,00
upražnjenost	0	3,30%	0	9%	6,70%	20%	8%	0%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%

OFFICE BUILDING	VIG PLAZA	19 avenue	GTC FORTYONE	GTC HOUSE	GTC SQUARE	NAVIGATOR	BBC	SIRIUS	GRAWE	NAPRED	NHOUSE	NEW IMEL	ATRIUM
Slika													
Veličina m^2	16.000	16.800	28000, 3 zgrade	13.500	46000, 5 zgrada	14.600	17.000	14.500	15.600	15.000	10.716		7.200
Adresa	Trešnjnog cveta	Vladimira Popovića	Blvr. Milutina Milankovića	Zorana Đinđića	Blvr. Milutina Milankovića	Blvr. Milutina Milankovića	Jurija Gagarina	Blvr. Milutina Milankovića	Blvr. Mihajla Pupina	Blvr. Mihajla Pupina	Blvr. Mihajla Pupina	Blvr. Zorana Đinđića	Blvr. Mihajla Pupina
	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	2-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC	4-pipe HVAC
Stanje prilikom isporuke	suspended ceilings, openable windows, raised floors	suspended ceilings, openable windows, raised floors	suspended ceilings, openable windows, raised floors	suspended ceilings, openable windows	suspended ceilings, openable windows	suspended ceilings, openable windows, raised floors	suspended ceilings, openable windows, raised floors	suspended ceilings, openable windows, raised floors	suspended ceilings, openable windows, parquet	open space, raised floors, openable windows	suspended ceilings, openable windows	suspended ceilings, openable windows, raised floors	suspended ceilings, openable windows, raised floors
Parking	1 p - 120e, open p - 70e	1 p - 110e for every 65m2 leased	1 p -100e for every 50m2 leased, open parking 55e	1 p - 110e for every 65m2 leased	1 p - 50e for every 65m^2 leased	1 p - 80e	n/a	1 p - 80e	1 p - 109eur	1 place for every 90 m^2	1 p - 110 e, open p - 65e	1 p - 100e	1 p - 100e
add on factor	6%	12%	8%	11,25%	9,25%	10%	12%	10%	0%	no add on factor	10%	10%	10%
RENTA eur/m^2	16,00	15,50	16,50	15,50	15,00	16,00	16,00	16,00	13,40	14,50	15,50	16,00	15,00
Service charge eur/m2	3,44	3,90	3,90	3,90	3,90	2,75	3,90	3,25	3,50	3,50	4,00	4,00	2,75
upražnjenost	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%	do 10%

21

STAROGRADNJA ILI NOVOGRADNJA - ŠTA IZABRATI PRI KUPOVINI?

Kada kupujete stan, pri izboru najvažniji parametri su lokacija, veličina i cena. Ali ono što takođe opredeljuje kupce je i kvalitet gradnje. U poslednjim godinama mišljenje većine je da je stara gradnja kvalitetnija od nove. Da li je u praksi zaista tako?

Ranije kada se gradilo, konstrukcija je uglavnom bila od opeke. U poslednje vreme se gradi betonska konstrukcija. I onda vlada uvreženo mišljenje da je beton neprirodan i hladan materijal i da se sada mnogo brže, a time i nekvalitetno gradi. Istina je da je sada cilj da se radovi izvedu što efikasnije, ali se svakako ne zanemaruje kvalitet, bar kada je reč o konstrukciji objekta. Po pitanju stabilnosti objekta, statike i konstrukcije, po našem mišljenju bolji izbor je nova gradnja. Ljudi često imaju uverenje da su zidovi od opeke u staroj gradnji, masivni, velikih dimenzija od 35 pa do 50cm debljine i da takvi objekti imaju bolju termoizolovanost - da je potrebno manje da se greju zimi, odnosno hlade leti. To je u u praksi netačno, pošto se u novoj gradnji ugrađuje i termoizolacija, da bi se dobili adekvatni koeficijenti koji su standardizovani i neophodni kako bi objekat dobio upotrebnu dozvolu i mogao biti uknjižen. Sada su uvedeni razredi energetske efikasnosti i mora se voditi računa da nova gradnja zadovolji sve standarde kako bi dobila eneregetski pasoš.

Tako da, što se konstrukcije i termoizolacije tiče, protivpožarnih propisa, provera instalacija, u novoj gradnji se daju iste garancije kao i pre (odgovorni izvođač daje garanciju na konstrukciju objekta, 10 godina na hidroizolaciju i krov, 2 godine na ostale materijale i opremu- to je zakonski minimum) i time je novogradnja bolja od starogradnje jer se radi o novom objektu koji nije ekploatisan. Odstupanje od kvaliteta u novoj gradnji uglavnom se pojavljuje kod građevinsko – zanatskih radova, odnosno završnih radova. Postoji keramika nabavne cene od 5e/m2, do 50 e/m2, spoljašnja i unutrašnja stolarija takođe ima velike raspone u ceni u zavisnosti od kvaliteta, postoje sigurnosna ulazna vrata od 150 eur, pa do dve hiljade, sanitarije u rasponu od 40 eur do 500 eur. U novoj gradnji investitori teže minimalnom kvalitetu ali u skladu sa propisima, da bi im naravno izgradnja stanova bila isplativija tj. da bi ostvarili veći profit. Poslednjih 5 godina se grade ili povoljni objekti za prosečnim završnim radovima ili luksuzni objekti, sa visokim nivoom obrade i opreme. U tom smislu blaga prednost je na strani stare gradnje, jer se manje kalkulisalo i manipulisalo kvalitetom u smislu materijalizacije kod objekata standardnog kvaliteta. Naše mišljenje je kada je reč o izgradnji, da je ipak novogradnja bolja: ako je zgrada stara, velika je verovatnoća da su instalacije oslabile, da su trošne, i koliko god vi sve promenili u svom stanu, ne možete da sredite instalacije u celoj zgradi, oluke, fasadu i dr. Stara gradnja ima bolje karakteristike u pogledu kvaliteta završne materijalizacije objekta (parket na podovima, kamen na fasadi, drvena stolarija) i ako je očuvana stara zgrada- stan može biti isplativ da se kupi ukoliko ne zahteva značajna ulaganja. U svemu ostalom nova gradnja je bolji izbor, pa nedostaci u kvalitetu završnih materijala mogu da se saniraju manjim ulaganjima pri renoviranju nekretnine.

22

BEOGRAD NA VODI

Beograd na vodi je jedan od najviše osporavanih i trenutno najveći projekat koji se ubrzano realizuje u Srbiji. Prostor na kome se gradi nalazi se između mosta Gazela i Brankovog mosta na desnoj obali Save koji se naziva Savski amfiteatar u Beogradu. Projekat su započeli Vlada Republike Srbije i investitor iz Ujedinjenih Arapskih Emirata.

U okviru projekta Beograd na vodi planirana je izgradnja oko 6.000 stanova i 8 hotela. Predviđa se da će naselje imati oko 14.000 stanovnika. U okviru naselja gradi se promenada, parkovi, igrališta za decu, obdanište, fitnes teretane, wellness spa, šoping centar, restorani, barovi i kafići. Stanovnici naselja imaće stalno obezbeđenje, privatan parking i marinu za čamce. Planirano je da se izgradnja celog naselja izvede u četiri faze. Prva faza koja se trenutno izvodi čini sledeće objekte:

BW Residences

BW Residences je prvi stambeni projekat u Beogradu na vodi u kome se nalaze premijum apartmani koji imaju direktan izlaz na reku i šetalište. Sastoji se iz 296 stanova koje se nalaze u 2 kule koje imaju po 20 spratova. Ovi objekti sadrže i dva bazena, teretanu, privatni parking, igralište za decu i lokale. Ove zgrade su i zvanično useljene.

BW Magnolia

BW Magnolia je projektovana kao stambena niskospratnica sa svega 5 spratova, 110 stanova i 129 parking mesta. Predviđeno je da će ova zgrada imati privatnu baštu, igrališta i lokale. Cvet magnolije će biti posađen u unutrašnjem dvorištu po čemu je ova zgrada i dobila naziv. Locirana je u blizini starog odnosno budućeg novog Savskog ili kako ga beograđani nazivaju tramvajskog mosta u neposrednoj blizini boemske četvrti Savamala.

The residences at the St. Regis Belgrade

The Residences at the St. Regis Belgrade će biti najviša zgrada u srpskoj prestonici sa 168 metara visine i 40 spratova. Prvobitno je planirano da zgrada bude preko 200 metara visine, a zatim je u više navrata smanjivana projektovana visina. Planirano je da zgrada ima oko 190 soba, preko 200 luksuznih apartmana i preko 300 parking mesta. Ovo će biti prvi hotel u Evropi iz lanca “St. Regis Hotels & Resorts“. Kula će se nalaziti na samoj obali reke, imaće uređenu plažu, vrhunski pogled i luksuzne restorane. Izgradnja objekta je poverena italijanskoj firmi sa velikim iskustvom u izgradnji ovakve vrste objekata.

BW Vista i BW Parkview

BW Vista i BW Parkview će biti stambene zgrade visoke po 82 metara, sa po 23 sprata i imaće moderne stambene jedinice različitih veličina od studio apartmana do četvorosobnih stanova. Na podijumu će se nalaziti i prodavnice, restorani i kafići, dečije igralište, kao i obdanište u BW Vista, a imaće ukupno preko 550 parking mesta. Ove dve zgrade će se finansirati po modelu projektnog finansiranja, a ugovor je potpisan sa Erste bankom.

BW Aurora i BW Arcadia

BW Aurora i BW Arcadia će biti zgrade smeštene na lokaciji između BW Parka i Sava Promenade. Obe zgrade biće visoke po 82 metara, a svaka će sadržati po 244 stambene jedinice od studio apartmana do četvorosobnih stanova. U zgradama će postojati maloprodajni objekti u prizemlju, sadržaće unutrašnje igralište i uređeni zeleni plato, kao i podzemne garaže.

U podacima ostvarenih prodaja Republičkog geodetskog zavoda zabeležene su prodaje stanova u naselju Beograd na vodi sredinom prošle godine po ceni od 2.000 eura/m2 pa do preko 7.000 eura/m2. U iskazanu ostvarenu cenu ušla je i vrednost jednog garažnog mesta.

TRŽIŠTE NEKRETNINA U SRBIJI

ŠTA NAS ČEKA DO KRAJA 2019. GODINE?

Pozitivan trend prati tržište nekretnina u Srbiji još od 2016. godine, na šta su najviše uticali bolji i povoljniji uslovi stambenih kredita.

U prethodnoj, 2018. godini, dvosobni stanovi vrednosti od 50.000 do 60.000 evra su ostvarili najveći broj transakcija na tržištu stambenih prostora. Niske kamatne stope, povraćaj PDV-a vlasnicima prvih nepokretnosti i druga poboljšanja u polju stambenih kredita su fundamentalni razlozi zbog kojih su nekadašnji podstanari odlučili da kupe stanove, većinom u novogradnji. Trenutni uslovi kreditiranja stana izjednačili su visinu rate sa visinom kirije i to kod ugovora koji obavezuju korisnike na otplatu nepokretnosti u periodu od 20 do 30 godina. Da se podsetimo, da bi došlo do realizacije stambenog kredita, obično se od korisnika kredita traži učešće u iznosu od 20% od tržišne vrednosti nepokretnosti koju određuje licencirani procenitelj po nalogu banke.

U Beogradu, cene kvadrata variraju u zavisnosti od više parametara. U odnosu na pre tri godine, prosečna cena kvadrata je skočila za 10%. Na osnovu informacija o realizovanim transakcijama na teritoriji Beograda, sa sajta republičkog geodetskog zavoda, cene kvadrata stanova na periferiji grada se kreću od 900 do 1.100 evra, dok vrednost kvadrata u centru grada znatno osciluje. Primer je ulica Kneza Miloša, gde su stari stanovi od preko 100 kvadrata kupovani po ceni od 1.300 evra po kvadratu, dok dvosobni stanovi koji se nalaze u novogradnji dostižu cenu od 2.500 evra po kvadratu.

Da li će nedavno usvojene dopune i izmene Zakona o ozakonjenu prouzrokovati blagi pad na tržištu nepokretnosti?

Izmene nalažu da svi nelegalni objekti imaju zabranu prodaje, odnosno kupovine, sve do donošenja konačnog rešenja o ozakonjenju ili odbijanja istog. Stanovi koji nisu prošli proces legalizacije se prodaju po najnižim cenama. Najveći broj stanova u “divljoj“ gradnji na teritoriji Beograda nalazi se u naseljima Mirijevo, Karaburma i Rakovica. Ove izmene će svakako pozitivno uticati na sigurnost prometa nepokretnosti, jer će doprineti pravnoj definisanosti nepokretnosti koje su predmet prodaje, odnosno kupovine.

Pored Beograda, pozitivan trend prati i tržište nekretnina u Novom Sadu, Nišu i Kragujevcu. Na cene stanova mogu imati uticaj i stanovi u izgradnji namenjeni pripadnicima službe bezbednosti, čije su cene do 500 evra po kvadratu.

Na osnovu informacija Nacionalne korporacije za osiguranje stambenih kredita, prosečna vrednost stana krajem prethodne godine u Beogradu je iznosila 1200 evra po kvadratu, u južnoj i istočnoj Srbiji prosečna vrednost je 620 evra po kvadratu, dok je na teritoriji Vojvodine prosek 675 evra po kvadratu, gde je najveći skok cena u Novom Sadu. Na osnovu podataka Republičkog Geodetskog Zavoda, prosečna vrednost kvadratnog metra u Novom Sadu iznosi preko 1.100 evra. Pored stambenih prostora, skok se odrazio i na cene građevinskog zemljišta, cene izgradnje objekata i pratećih troškova.

NOVI SAD: RAST CENA NEPOKRETNOSTI I GLAVNI GENERATORI TRAŽNJE

Učesnici na tržištu nekretnina, a tu ubrajamo eksperte koji se bave nekretninama profesionalno (posrednici, procenitelji, investitori, izvođači i špekulanti), kao i lica koja prosto traže rešenje svog stambenog pitanja (kupci i prodavci), svedoci su činjenice da je cena nekretnina u poslednjih dve godine porasla, možemo reći, značajno. I dok investitori i izvođači trljaju ruke znajući da će posla biti, da tražnja i dalje ne posustaje i da je dalji rast cena možda i izvestan, kupci stanova koji žele da „skuće“ sebe i svoju porodicu donekle strepe znajući da će morati da odvajaju više, tj. da će rata stambenog kredita biti sve veća.

Novosadsko tržište je doživelo bum u poslednjih dve do tri godine. Dok smo ranije obilazili hordu sitnih investitora koji su tražili manje atraktivne, jeftinije lokacije za razvoj i gradili objekte nižeg kvaliteta, problematične pravne situacije i manje arhitektonski privlačne objekte, danas znamo da u Novom Sadu imamo nekoliko vrlo jakih investitora koji se ne libe da se upuste u gradnju ozbiljnih, velikih projekata sa nekoliko stotina stanova u planu. Novosadski investitori su se iskristalisali u grupu nekoliko većih kompanija kao što su Galens, Rapid Invest, Dijagoninvest, Emerald Hill, Inobačka i još nekoliko sličnih koji razvijaju čitave kvartove. Pa tako očekujemo završetak velikih Galensovih projekata Pupinova Palata i Kraljev Park, a očekujemo nove – Kej i Avenija, Inobačka razvija ceo kvart na Novom Naselju koji će produžetkom ulice Bate Brkića biti odlično infrastrukturno povezan sa ostatkom naselja, Rapid Invest gradi atraktivne objekte visokog kvaliteta, a Bulevar Evrope postaje možda i glavni bulevar u gradu zahvaljajući Rapid Investu, Dijagoninvestu i Slavija Coopu.

Naravno, svi oni ne bi imali posla da nema slobodnog kapitala u rukama pojedinaca ili jeftinog kapitala za pozajmljivanje, a koji se odlučuju na kupovinu nepokretnosti. U narednih nekoliko pasusa pokušaćemo da identifikujemo glavne generatore tražnje, tj. glavne uzroke koji su doveli do ubrzanog rasta tržišta nepokretnosti i generalnog rasta cena.

Primarno, treba obratiti pažnju na tržište kapitala u Srbiji. U periodu 2006-2008, u vreme slične, možda i brže ekspanzije tržišta nepokretnosti, stambeni kredit se, u proseku, dobijao uz kamatu od 6-7%. Danas smo u situaciji da se stambeni krediti u Srbiji mogu obezbediti za manje od 3% kamate. Jasno je da se kupci mnogo lakše odlučuju za kupovinu nekretnine kojom će obezbediti stambeno pitanje. Takođe, kupci koji nekretninu ne kupuju za sebe, već kao investiciju, to čine znajući da je novosadsko tržište nekretnina za izdavanje, posebno malih stanova, vrlo aktivno i da cene rastu. U tom smislu, mnogi se odlučuju da kredit podignu kao investiciju, kao vid štednje, znajući da će moći da ratu kredit finansiraju iz rente. Prema našim istraživanjima, sasvim je moguće očekivati povrat ovakve investicije za 20 godina, što je za ovakve kupce apsolutno prihvatljivo.

Dalje, Novi Sad je već dugo vremena bitan univerzitetski, ekonomski i kulturni centar. U periodu 1991-2011 Novi Sad je narastao sa cca. 260 hiljada na 360 hiljada stanovnika, a za očekivati je da će ovaj broj na popisu 2021. lako prevazići 400.000 stanovnika.

Dakle, doseljavanje je veoma izraženo, ne samo iz ostalih krajeva Srbije, već iz regiona, posebno Bosne i Hercegovine.

Pomenuli smo jeftinije stambene kredite, a sada se moramo osvrnuti i na slobodan kapital. Neke informacije kažu da veliki broj stambenih nepokretnosti u Novom Sadu bude prodato 100% iz sopstvenih sredstava. Kolege iz Beograda znaju da ukažu na to da se neki projekti na Novom Beogradu 80% prodaju za „keš“. Ne možemo da tvrdimo da je situacija takva i u Novom Sadu, međutim jasno je da slobodan kapital u rukama preduzetnika bitan generator tražnje. Većina poslovnih ljudi, u situaciji kada su kamate na štednju manje od 2%, što je praktično stopa rasta cena na malo, kada je jasno da je štednja neisplativa, nastoji da svoj kapital pametnije plasira, a jedan od racionalnih načina je i kupovina nepokretnosti radi izdavanja, potencijalno i dalje prodaje po većoj ceni.

Sledeći faktor na koji treba obratiti pažnju je uređenija pravna situacija na tržištu nekretnina. U poslednjih nekoliko godina usvojeno je nekoliko bitnih zakona u ovoj oblasti, počevši sa Zakonom o planiranju i izgradnji, preko Zakona o posredovanju u prometu nekretnina, pa sve do Zakona o proceniteljima nepokretnosti. Tržište je sada sigurnije, pravna regulativa jasnija, pa se i kupci lakše odlučuju na transakcije u ovom domenu. Takođe, kako kvalifikovani agenti, tako i stručni procenitelji doprinose stvaranju atmosfere poverenja na tržištu, pružajući visokokvalitetne usluge posredovanja i konsaltinga u oblasti nepokretnosti. Treba pomenuti i formiranje institucija javnog beležnika i javnog izvršitelja koji su doprineli stabilizaciji pravne situacije, kao i zakone u oblasti poreza vezanih za nekretnine, posebno oslobođenja od PDV-a za kupce prve nepokretnosti i PDV regulative vezane za transakcije poslovnih prostora između pravnih lica. Pored svega, treba pomenuti i bolju makroekonomsku situaciju u državi, možda ne toliko na osnovu samih ekonomskih pokazatelja, koliko na osnovu stabilnosti u političkom smislu. Iako je određen napredak primetan, makroekonomski pokazatelji i dalje nisu na nivou očekivanih za post-tranzicijske zemlje (kumulativni rast BDP u poslednje četiri godine do je svega 12%). Nadamo se da će srpska ekonomija u sledećih nekoliko godina dobiti „vetar u leđa“ i da će rast biti izraženiji, što će neumitno dovesti do rasta kupovne moći stanovništa i lakšeg zaduživanja na kreditnom tržištu. Posredno, to će uticati i na dalji rast tržišta nepokretnosti.

Na kraju, možemo samo da konstatujemo da Novi Sad, kao drugi grad po važnosti u Republici Srbiji, doživljava ozbiljan građevinski korak napred, da su gradilišta prisutna u svim delovima grada i da urbanisti moraju da odigraju svoje u ovoj mini-renesansi novosadskih ulica i bulevara. Grade se objekti sve višeg kvaliteta, koji se upodobljavaju evropskim standardima u smislu energetske efikasnosti, kvaliteta ugrađenih materijala i opremljenosti tehnologijom. Cene nekretnina i dalje rastu, pa se tako stanovi u novogradnji prodaju po cenama i do 2.500 eur/m2 (Pupinova Palata), što je bilo nezamislivo pre nekoliko godina. Ostvarena cena uveliko zavisi od lokacije, pa se cene novogradnje kreću od oko 800-900 eur/m2 na perifernim delovima grada (Adice), preko 1100-1300 eur/m2 za Telep i Novo Naselje, pa sve do 1.400-1.800 za delove grada bliže centru (Rotkvarija, Grbavica, Bulevar Oslobođenja i sl.). Ostaje nam da i dalje pratimo tržište, da analiziramo razvoj gradnje i prodaje i na osnovu stečenih informacija i akumuliranog znanja zajedno doprinosimo unapređenju i stabilnosti tržišta u budućnosti.

25

NAJJEFTINIJI KVADRATI U SOMBORU I KIKINDI

Na osnovu podataka Republičkog Geodetskog Zavoda, u 2018. godini u Srbiji je realizovano 37. 500 transakcija stanova, kao i 12. 000 transakcija garaža, poslovnih i Industrijskih prostora. Najskuplje nepokretnosti dostigle su milionske iznose I najčešće su se nalazile u beogradskim opštinama.

Statistički podaci pokazuju da je lokacija i dalje najbitniji faktor kad je u pitanju visina cene nepokretnosti. Najskuplji kvadrati u Vojvodini se nalaze u Novom Sadu, gde je prosečna cena kvadrata starogradnje iznosila 980 evra, što predstavlja skok od čak 7 % u odnosu na 2017. godinu. U zavisnosti od lokacije, cene kvadrata starogradnje su se kretale i do 1.800 evra. Kvadrati novogradnje u Novom Sadu su još skuplji i prosečna cena je iznosila oko 1.100 evra, a cene su išle čak do 1.950 evra po kvadratu.

Blagi skok cena desio se i u ostalim gradovima, pa je prosečna cena kvadrata starogradnje u Pančevu iznosila oko 575 evra, što predstavlja povećanje od 2 % u odnosu na 2017. godinu. Cene su se kretale od 300 do 1.025 evra. Stanovi novogradnje su se prodavali po prosečnoj ceni od 830 evra, a najskuplji kvadrat je iznosio 1.210 evra. U Vršcu je takođe prosečna cena kvadrata starogradnje skočila za 2 % i iznosi oko 570 evra. Međutim, stanovi novogradnje su se prodavali u rasponu od 540 do 1.100 evra, što je isto kao i 2017. godine.

Tržište nekretnina u Zrenjaninu je doživelo ekspanziju, pa su cene kvadrata stanova starogradnje iznosile za 4 % više u odnosu na 2017. godinu, odnosno 550 evra u proseku, a cene su išle i do 950 evra na najtraženijim I okacijama. Kada je reč o jeftinijim nekretninama, najniža prosečna cena kvadrata u Vojvodini beleži se u Kikindi, odnosno oko 400 evra, a cene su se kretale od 250 do 600 evra. Republički Geodetski Zavod nema podatke o ostvarenim transakcijama stanova novogradnje u ovoj opštini.

Titulu najskupljih kvadrata stambenih prostora za prošlu godinu odnela su dva stana u “Beogradu na vodi”, gde su se oba prodala po ceni od 7.866 evra po kvadratu, a pri tome imaju površinu od 143 m2. Najskuplji stan starogradnje dostigao je cenu od 4.348 evra po kvadratnom metru.

U Somboru se nije desio porast cena starogradnje u odnosu na 2017. godinu gde je prosečna cena oko 450 evra po kvadratu, dok su se stanovi novogradnje prodavali u rasponu od 500 do 750 evra. Kvadrat stana starogradnje u Subotici je porastao za 4 % i u proseku je iznosio oko 530 evra, a cene stanova novogradnje su porasle za 5 % i u proseku su se prodavali za 750 evra.

U Sremu je prema podacima Republičkog Geodetskog Zavoda kvadrat stana u starogradnji u Sremskoj Mitrovici poskupeo za 3 % i u proseku je iznosio oko 560 evra. Cene stanova novogradnje kretale su se u intervalu od 600 do 820 evra.

Potrebno je napomenuti da su na opšti rast cena kvadrata i ogroman broj ostvarenih transakcija u velikoj meri uticali povoljniji uslovi stambenih kredita.

TRŽIŠTE NEKRETNINA U NOVOM SADU - I KVARTAL 2019. GODINE

Novosađani koji su spremni da se upuste u kupovinu stana treba da izdvoje najmanje 40.000 evra za ovaj podvig. Za pomenutu svotu novca moguće je kupiti garsonjeru u svim delovima grada, dok je jednoiposobne, ponekad čak i dvosobne stanove moguće priuštiti na Staroj Detelinari, Satelitu, kao i na Adicama ali u fazi izgradnje. U slučaju da stan nije legalizovan, jeftinija cena se može postići u svim delovima grada.

Obzirom na neophodna ulaganja, najjeftinije nekretnine su stanovi starogradnje na Staroj Detelinari i Satelitu, posebno oni koji se nalaze na poslednjem spratu u zgradama bez lifta. Jeftinije cene ovih nekretnina podrazumeva činjenica da stanovi nisu renovirani i da se nalaze u izvornom stanju. Renoviranja se odnose na vodovodne i kanalizacione cevi, stare podne obloge, stolariju, kupatila i kuhinju. Među jeftinim nekretninama nalaze se i oni stanovi koji su nadograđeni, koji su u procesu legalizacije i oni koji imaju velike kosine pa je raspoloživost prostora još više ograničena.

U proseku se cene ovakvih stanova kreću u intervalu od 900 do 950 evra po kvadratu, dok je na Adicama moguće priuštiti stan u izgradnji po ceni od 850 do 950 evra po kvadratu. Ove cene se obično odnose na stanove unutar tipskih naselja, što je rastući trend na Adicama i Telepu u prethodne dve godine.

Činjenica je da su i dalje najtraženije garsonjere i jednosobni stanovi, što ih zakonom potražnje i ponude čini i najskupljim. Tržište je takvo da je potrebno izdvojiti istu količinu novca za garsonjeru na dobroj lokaciji kao i za dvosoban stan u prethodno opisanim nekretninama na lošijim lokacijama. Na teritoriji celog grada, cene se kreću u intervalu od 850 do 1.800 evra po kvadratu. Naravno, cene ne zavise samo od lokacije, već i od spratnosti, površine, starosti i kvaliteta u kom se nalazi predmetna nepokretnost.

Najprimamljivije lokacije su i dalje Liman, Grbavica, Bulevar Oslobođenja, Podbara i Betanija gde se cene kvadrata novogradnje kreću u proseku od 1.350 do 1.500 evra, na Novoj Detelinari oko 1.250 evra, na Novom Naselju oko 1.100 evra, a na Telepu oko 1.150evra.

Kad je reč o starogradnji, prodavci obično renoviraju stan kako bi postigli veću cenu. Obzirom da su kupci u najvećem broju slučajeva sa ograničenim budžetom, najprivlačniji su oni stanovi u koje je potrebno minimalno ulaganje. To podrazumeva renovirano kupatilo, kuhinju i zamenjenu spoljašnju stolariju. Šta još utiče na prvu impresiju je slika o iskorišćenosti prostora, tako da je neophodno da se u stanu koji se prodaje nalazi minimalna količina nameštaja, obezbeđeno prirodno osvetljenje, zidovi su u skorije vreme okrečeni itd. Zanimljivo je da će neke od potencijalnih kupaca stana odbiti činjenica da je u predmetnoj nekretnini živeo kućni ljubimac jer smatraju da miris kućnog ljubimca ostaje godinama, tako da prodavci stanova koji imaju kućnog ljubimca treba da uzmu u obzir i takve kupce i uklone sve tragove kao što su igračke, kutija s peskom, oštećen nameštaj i slično.

27

NOVOM SADU NEDOSTAJE KANCELARIJSKOG PROSTORA A KLASE

Novi Sad predstavlja privredni, ekonomski, kulturni i studenski centar AP Vojvodine, a takođe se pozicionirao kao ozbiljan IT centar i to ne samo u Srbiji već i u regionu. Uprkos tome tržište kancelarijskog prostora tokom 2018. godine i 2019. godine nije doživelo značajnija pomeranja po pitanju ponude kvalitetnog kancelarijskog prostora.

Novi Sad je opština u Srbiji koja ima najveći pozitivni migracioni saldo, odnosno najveću razliku između broja doseljenih i odseljenih. Podaci RZS za 2016. godinu, pokazuju da se u Novom Sadu doselilo 2.282 ljudi više nego što se odselilo. Novi Sad se našao i među pet opština u Srbiji koje su imale pozitivan prirodni priraštaj. Takođe Novi Sad, privlači veliki broj ljudi ne samo iz Vojvodine, već i šireg područja Srbije i regiona.

Tržište kancelarijskog prostora i tokom 2019. godine nije doživelo značajnije pomake po pitanju ponude. Nakon određenog perioda koji je bio skoro bez ikakve razvojne aktivnosti na novosadskom tržištu poslovnog – kancelarijskog prostora očekuje se pozitivan razvoj u narednom periodu, uzimajući u obzir sve projekte koji su trenutno u toku realizacije kao i najavljene projekte. Tržište kvalitetnog kancelarijskog prostora u Novom Sadu je nerazvijeno i u gradu ne postoji razvijena poslovna zona. Trenutna ukupna ponuda kancelarijskog prostora ne uzimajući u obzir projekte koji su u izgradnji iznosi cca 85.000 m², što uključuje prostor koji kompanije koriste za svoje potrebe kao i prostor koji je namenjen za izdavanje.

U toku je izgradnja Naučno tehnološkog parka lociranog kod univerziteta površine oko 29.000,00 m², od čega će 19.000 m², biti moderan kancelarijski prostor, koji predstavlja najveći projekat poslednjih godina, s tim što će većinu kancelarijskog prostora koristiti Univerzitet u Novom Sadu.

Takođe je u završnoj fazi izgradnje je i poslovna zgrada na Bulevaru Oslobođenja kod Futoške pijace, planirane korisne površine od 3.589 m². Objekat je spratnosti Po+Pr+2. U planu je izgradnja poslovne zgrade A klase na Bulevaru Oslobođenja bliže železničkoj stanici investitora „Put Invest“, površine 2.150 m², spratnosti Su+Pr+2.
Pored pomenutih projekata koji su u fazi izgranje krajem prošle godine završena je poslovna zgrada na Futoškom putu koja predstavlja kancelarijski prostor A klase.
Poslovna zgrada je spratnosi Po+Pr+3+Pk, ukupne korisne površine 1.800 m², kao i poslovna zgrada B klase takođe na Futoškom putu spratnosti Pr+1+Pk površine cca 4.000 m2. Svi završeni projekti su izdati ili se koriste za sopstvene potrebe. U junu je završen stambeno-poslovni objekat „Pupinova Palata” ukupne bruto površine objekta od približno 43.500 m², od čega je oko 13.000 m², modernog poslovnog prostora urađenog u skladu sa LEED-om, a većinski zakupac poslovnog prostora je kompanija „Continental“.

Poslovna zgrada u okviru „Aleksandar Bulevar centar“, površine poslovnog prostora 4.817,76 m², koja je zbog pravno imovinskih odnosa bila duži vremenski period nepopunjena, sada je 90% popunjena, a zakupci su Banke i kompanije iz IT industrije. Pored ovih objekata na tržištu figuriše još nekoliko objekata A klase kao što su „Park City“ na Limanu „Eliksir“ na Bulevaru Oslobođenja i poslovna Zgrada „MINAQUA“ na Futoškom putu. Prema poslednjim informacijama u planu je izgradnja biznis parka u Futoškoj ulici investitora Emerald Hill, detaljne informacije o projektu još uvek nisu dostupne.

Zakup kancelarijskog prostora klase A na najatraktivnijim lokacijama u Novom Sadu je stabilan i uglavnom je u rasponu od 9-12 EUR/m² mesečno. Zakup kancelarijskog prostora klase B u Novom Sadu je uglavnom u rasponu 5-8 EUR/ m² mesečno.

Tražnja za kvalitetnim poslovnih prostorom je velika, a zakupci su u većini slučajeva firme iz IT industrije. Po poslednjim informacijama dve IT kompanije potražuju kvalitetne kancelarijske prostore površine od 2.000 do 3.000 m², ali navedene površine trenutno nema u ponudi na tržištu Novog Sada.

3.0 EKONOMIJA

01 Zašto su nekretnine vredne?
02 Kupovina nepokretnosti: Pravi savet vredi mnogo
03 Načini da zaštitite vrednost Vašeg doma
04 Zašto investirati u objekte visokih performansi?
05 Kupi po najnižoj, prodaj po najvišoj ceni
06 Kako izabrati najbolju ponudu kada prodajete kuću?
07 Sigurnost investiranja u nekretnine
08 Kvalitet je ono što odvaja od drugih
09 Vodič za investitore
10 REITs
11 Karakteristike investiranja u nekretnine
12 Vrste kreditnih bankarskih poslova
13 Prednosti i nedostaci investiranja u nekretnine
14 Kako da pretvorite svoj dom u nekretninu za izdavanje?
15 Bihejvioralna ekonomija i tržište nekretnina
16 Isplati li se ulagati u stambene nekretnine?
17 Razlozi zašto je iznajmljivanje nekretnina bolje od kupovine
18 Koja pitanja postaviti kada kupujete Vaš novi dom?
19 Kako investirati na rastućem tržištu?
20 Zarada na investirano
21 Da li je bolje kupiti ili izgraditi Vaš novi dom?
22 Najčešće greške pri prodaji Vašeg doma i kako ih izbeći
23 Kada je najbolje da tražite stan za iznajmljivanje?
24 Referentne kamatne stope
25 Kupovina kuće koja se nalazi na glavnom putu
26 Garaža kao sigurna investicija
27 Kako izbeći komplikacije prilikom kupovine nepokretnosti?
28 Kada je pravo vreme da kupite ili prodate nekretninu?
29 Kako kupiti i upravljati profitabilnim nekretninama za iznajmljivanje?
30 Vacancy rate - razumevanje stope upražnjenosti prostora

01

ZAŠTO SU NEKRETNINE VREDNE?

Naizgled jednostavno pitanje, ali sa toliko mnogo mogućih pravih odgovora. Nekretnine su oduvek bile vredne stvari. Ljudi su zbog zemljišta, dvoraca, šuma, puteva, kuća i zgrada često ratovali jer su smatrali da ove stvari imaju određenu vrednost. I bili su potpuno u pravu. Nekretnine danas predstavljaju jedno od najbitnijih pokretača nacionalnih privrednih sistema, pa i globalne ekonomije.

KLJUČ JE U ZEMLJIŠTU

Vrednost nekretnine potiče prvenstveno u zemljištu na kom se nalazi. Iako objekti koje čovek gradi vremenom propadaju, ili kako to građevinci često kažu, amortizuju se, zemljište na kom se nalaze ne može da nestane. Jedini izuzetak bile bi elementarne nepogode poput zemljotresa ili poplava koje mogu da unište zemljište, ali radi se o vrlo retkoj situaciji koju ćemo sada zanemariti.

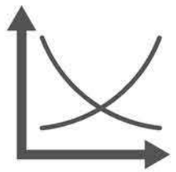
Bitno je odmah uočiti ovu distinkciju: objekat i zemljište. Dok objekat vremenom gubi strukturalnu (ne obavezno i ekonomsku vrednost, pojasnićemo kasnije), zemljište na kom se nalazi po pravilu dobija na vrednosti. Razlog tome je što se područje na kom se određeno zemljište nalazi po pravilu razvija. Grade se ulice, dovodi infrastruktura – struja, voda, kanalizacija, gas – grade se objekti različite namene, od stambenih preko poslovnih do objekata javnog karaktera.

Sve ovo uveliko utiče na vrednost zemljišta. No, pored navedenih razloga, treba navesti i glavni. Zemljište je nemoguće stvoriti ili reprodukovati. Ne možete kupiti zemljište i onda ga premestiti negde drugde. U tom smislu, zemljište je nekretnina u punom smislu reči. A kako raste broj stanovnika na određenom području, raste i potražnja za raspoloživim zemljištem. Suštinski razlog činjenice zašto zemljište vremenom dobija na vrednosti je nemogućnost da se premešta sa mesta na mesto.

PONUDA I TRAŽNJA

Kao i kod svih drugih roba i usluga, nekretnine su pod izrazitim uticajem zakona ponude i potražnje. Ukoliko potražnja za određenim nekretninama raste, rašće im i cena. U suprotnom, u slučaju pada potražnje, cena će padati. Uprošćeno, ukoliko postoji veliki broj potencijalnih kupaca koji su spremni da potroše novac na nekretnine, prodavci će to brzo „osetiti“ i podići cene. Ako broj interesenata za nekretnine pada, ponuda raspoloživih nekretnina će se povećati, a cene će pasti.

Dakle, vrednost nekretnina nije stalna kategorija, nije nepromenljiva, već zavisi od efekata tržišta. Pojam vrednosti se može, pored ove, klasične interpretacije ekonomske vrednosti, shvatiti i na nekoliko drugih načina, no sada govorimo isključivo o vrednosti nekretnine izraženu kroz ekonomsku sferu. Nekretnina ima i upotrebnu, investicionu i mnoge druge koncepcije o vrednosti.



KAKO ODREDITI VREDNOST NEKRETNINE?

Ukoliko nemate ideju kako odrediti vrednost Vaše nekretnine, a ta informacija Vam je potrebna bilo da biste obezbedili zajam kod banke, bilo zato što je potrebno podeliti imovinu sa drugim licima, zato što imate sopstveni biznis i ova informacija Vam je bitna zbog poslovnih knjiga, naš savet je da se obratite licenciranom procenitelju vrednosti nepokretnosti.

Ova lica su ovlašćeni stručnjaci za tržište nekretnina koji će sagledati sve faktore koji utiču na vrednost i dostaviti Vam elaborat ili procenu vrednosti nepokretnosti. Tada ćete imati mnogo jasniju sliku o tome koliko vredi Vaš stan, kuća, zemljište ili poslovni objekat.

02

KUPOVINA NEPOKRETNOSTI: PRAVI SAVET VREDI MNOGO

Kupci često imaju osećaj da znaju šta je najbolje za njih. Naravno, kupac je uvek u pravu, ali je poželjno, pa i neophodno potražiti savet profesionalaca. Kupovina novog doma je često događaj koji će obeležiti Vaš život, a novi stan će biti oaza mira i radosti za celu porodicu. Najbolje je biti apsolutno siguran u sve elemente i aspekte kupovine kako bi mogućnost loše odluke bila svedena na minimum.

U vreme kada su krediti srazmerno jeftini, a ponuda novih stanova je sve bolja i bolja, nije uvek lako uočiti sve sitne razlike i prepoznati koje su Vaše stvarne potrebe. Zato je savet ljudi koji znaju da definišu šta je to što se traži i kakva je trenutna ponuda od neizmernog značaja. Pre nego što se upustite u kupovinu, kontaktirajte ljude koji znaju šta je trenutno u ponudi – agente za nekretnine, zatim ljude koji će sagledati sve pravne aspekte kupovine – advokate i na kraju, kontaktirajte i ljude koji će Vam objasniti koliko Vaš novi stan zapravo vredi – procenitelje vrednosti nepokretnosti. Saveti svih njih će Vam pomoći da donesete pravu odluku.

AGENTI ZA NEKRETNINE

Zakon o posredovanju u prometu nepokretnosti je, nakon dugo godina nesređene situacije na tržištu na kom su greške i nesavestan rad bile sastavni deo svakodnevnice, uredio poslovanje na tržištu nepokretnosti. Ovim poslom sada mogu da se bave samo licencirani posrednici – agenti – koji su položili državni ispit i stekli pravo da posreduju u prometu nepokretnosti. Tržište će dalje izdiferencirati agente koji rade bolje od onih koji rade ne toliko dobro, a naš savet je da se pre kupovine svakako upoznate sa trenutnom ponudom nepokretnosti kod ovlaščenih agencija i stručnih agenata. Oni će znati da najbrže pronađu nepokretnost koja zadovoljava Vaše potrebe i da daju savet u vezi sa konkretnom nepokretnosti. Od broja soba, povoljnosti lokacije, trenutnog stanja, mogućnosti parkinga, komšija i ostalih bitnih elemenata koji će uticati na konačnu odluku.

ADVOKATI

Verovatno i najvažniji faktor pri kupovini nepokretnosti je regulisan pravni status. Ukoliko kupujete neuknjižen stan, tj. stan koji nije upisan u katastar nepokretnosti, zajedno sa stanom kupujete i veliki rizik. Neuknjižen stan povlači razna pitanja koja mogu da Vas mnogo koštaju: može se ispostaviti da ste kupili stan od nevlasnika, možda investitor objekta u kom se nalazi stan nije ispoštovao građevinsku dozvolu pa postoji opasnost od rušenja, možda niste kupili stan koji ste mislili da kupujete itd. Mogućnosti za nesavesnost i prevaru su velike i zato je krucijalno da pre kupovine dobijete i pravni savet.

PROCENITELJ TRŽIŠNE VREDNOSTI

Na kraju, u finalnoj fazi kupovine stana, ako finansirate kupovinu putem stambenog kredita, moraćete da stupite u kontakt sa licenciranim proceniteljem vrednosti nepokretnosti. I u oblasti procene vrednosti je primetan značajan napredak, takođe zahvaljujući novoj legislativi koja je precizno uredila ko sve može biti procenitelj vrednosti. Savet procenitelja je vrlo važan pošto ćete od njega dobiti prave informacije o tržišnoj vrednosti Vašeg novog doma. Ovaj podatak će biti neophodan banci koja finansira kupovinu, a svoje kreditno potraživanje obezbeđuje uspostavljanjem založnog prava na stanu kog kupujete. Takođe, naš je savet da kontaktirate procenitelja vrednosti i pre nego što ste došli do poslednjeg koraka u procesu kupovine, jer ova profesija objedinjuje praktično sve elemente u poslu sa nekretninama i njihova stručnost i poznavanje tržišta, pravnih aspekata i poslovanja banaka je izuzetno korisna za svakog kupca ili prodavca nepokretnosti.

03

NAČINI DA ZAŠTITITE VREDNOST VAŠEG DOMA

Posledice ekonomske krize i o njenom dejstvu na domaće tržište još uvek osete svi vlasnici nepokretnosti. Takođe, ne treba zaboraviti ni kredite u tzv. "švajcarcima" zbog kojih iznos koji je neophodno vratiti finansijskim instutucijama prevazilazi vrednost nepokretnosti na dan uzimanja kredita. Za one koji poseduju nekretninu koju žele da prodaju moraju da zaštite svoje interese na razne načine. U daljem tekstu ćemo navesti neke od njih.

ANGAŽUJTE PROFESIONALNOG PROCENITELJA

Vlasnici nepokretnosti često će doživeti neprijatnost kada angažuju ovlašćeno lice da izvrši procenu vrednosti svoje nepokrentosti. Ovo se često dešava kada je prvobitna procena, na osnovu koje je vlasnik kupio nepokretnost, mnogo veća od realne tržišne vrednosti. Iz tog razloga će sledeća procena nepokretnosti biti mnogo manja od prethodne, a zbog koje neće moći da proda nepokretnost po prvobitnoj vrednosti, niti da izvrši refinansiranje kredita u drugoj banci. Niste zadovolljni dobijenom procenom? Potražite drugo mišljenje.

NASTAVITE DA POBOLJŠAVATE VAŠU NEPOKRETNOST

Koristite izveštaj o proceni kao najbolji izvor informacija na osnovu kojeg ćete proučiti mane vaše nepokretnosti i nastavite da investirate u njihovo otklanjanje. Držite se adaptacije u ključnim zonama, poput kuhinje i kupatila. Saznajte kako možete promeniti raspored prostorija ukoliko imate bolju ideju, a utvrdite kako biste mogli da deo troškova prevalite na nove vlasnike.

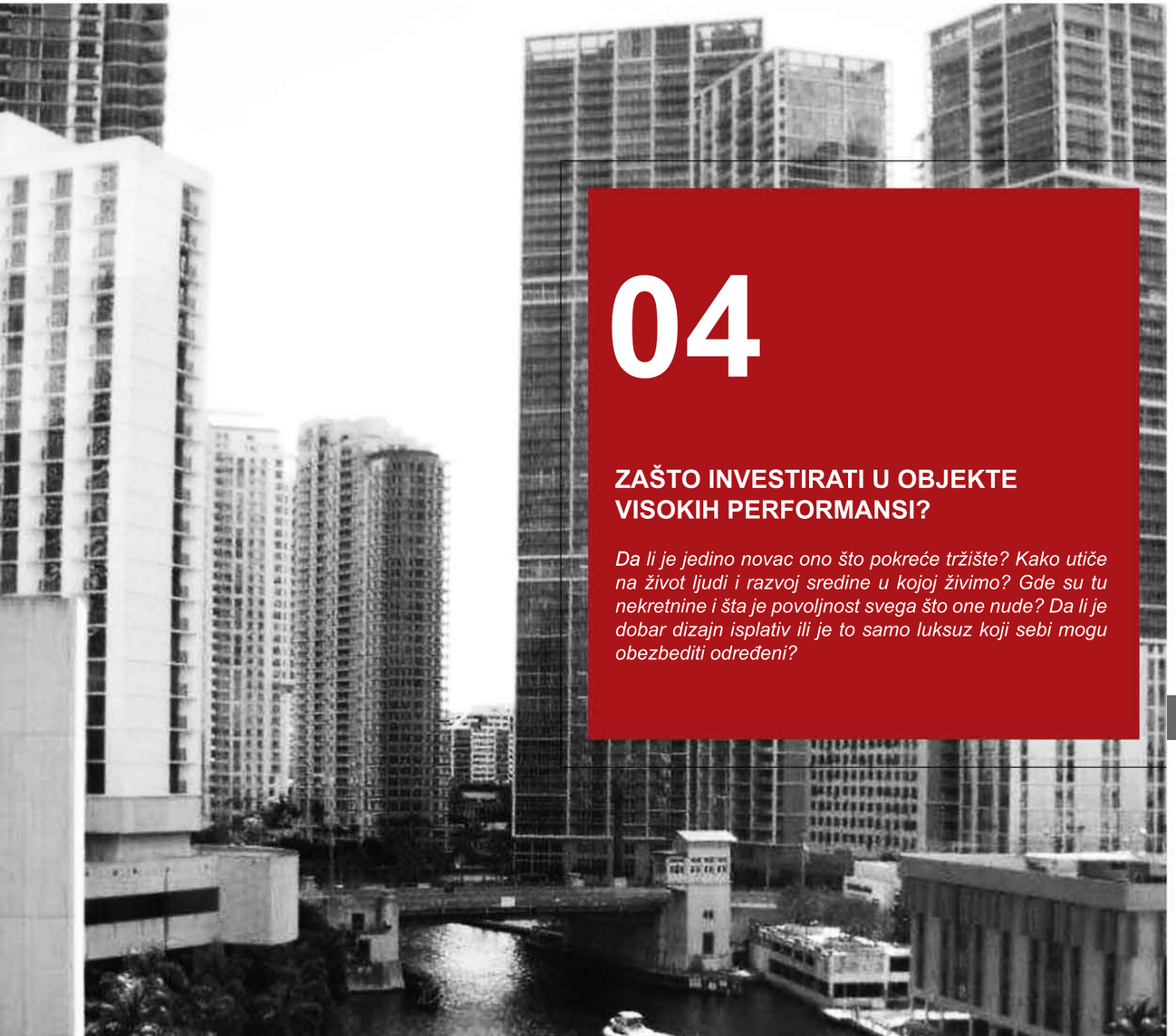
BUDITE DOBAR KOMŠIJA

Učestvujte u aktivnostima zajednice u kojoj živite. Posvetite pažnju prilaznim saobraćajnicama, predložite nove događaje vezano za školske aktivnosti i uređenju zdravstvenih ustanova, škola i zabavišta. Delujte na svoje komšije da zajednički održavate i uređujete ulicu i bližu okolinu, kako se stanje ne bi pogoršavalo. Lobirajte kod državnih i lokalnih institucija u ime Vašeg komšiluka.

POMOZITE SVOJIM KOMŠIJAMA

Ukoliko postoji neka napuštena nepokretnost u Vašem bližem okruženju koja narušava izgled i funkcionalnost Vaše sredine, a takođe umanjuje i privlačnost i vrednost nekretnina u blizini, preuzmite akciju. Naravno da je vlasnik nepokretnosti taj koji je odgovoran za održavanje, međutim to može da loše utiče i na kretanje vrednosti Vaše nekretnine. Saznajte ko je vlasnik nepokretnosti u katastru. Nepokretnosti koje su u vlasništvu banke moraju imati ugovarače plaćene kako bi održavali nepokretnosti. Ukoliko to nije slučaj, saznajte da li se nešto može preduzeti.

Na kraju, budite spremni da se odselite kada cene na Vašoj lokaciji počnu da rastu. Ukoliko to nije slučaj, izračunajte iznos gubitka koji ste spremni da prihvatite. Ono što je potrebno da zapamtite jeste da ukoliko je vrednost nekretnina u vašoj oblasti veštački "naduvana" u prošlosti, nije realno očekivati povratak celokupne vrednosti Vašeg doma za samo nekoliko godina. Prodaja nepokretnosti preko agencija može imati svojih prednosti i svojih mana, zato nemojte donositi odluke prebrzo.



04

ZAŠTO INVESTIRATI U OBJEKTE VISOKIH PERFORMANSI?

Da li je jedino novac ono što pokreće tržište? Kako utiče na život ljudi i razvoj sredine u kojoj živimo? Gde su tu nekretnine i šta je povoljnost svega što one nude? Da li je dobar dizajn isplativ ili je to samo luksuz koji sebi mogu obezbediti određeni?

Investitori i oni koji utiču na razvoj nekretnina stalno su u potrazi za novim strategijama za ulaganje u ono što će maksimizirati uloženo. Mnogi stručnjaci izuzimaju činjenicu da dobar dizajn može uticati na ekonomsku i estetsku vrednost, osim u slučajevima kada slava i ime onog koji investira ili dizajnira skreće pažnju svojom pojavom. Sagledavši ono što se danas na tržištu nudi, postoji sve veći broj dokaza o ekonomskim prednostima dobro dizajniranih nekretnina.

Pametne investicije stoga mogu proizvesti značajan uticaj na finansijsku vrednost same nekretnine kroz povećanje stope prinosa i tržišnu vrednosti, smanjenje rizika, smanjenje amortizacije i veće mogućnosti privlačenja kupaca ili zakupaca i njihovo zadržavanje. Povećanje tražnje na tržištu i jasni finansijski benefiti daju višestruke podsticaje onima koji se odluče da investiraju u neku nekretninu.

Konstatacija da u izgradnju nekog kvalitetnog objekta treba uložiti puno u početku odbija većinu investitora. Sa druge strane, eksperti iz ove oblasti neprestano izlažu činjenice koje demantuju prethodno navedeno i daju podstrek za suprotno razmišljanje i delovanje. Kao osnovno navodi se da investitori ne vode računa o tome da se početna ulaganja mogu postaviti na nivo od 5-10% onoga što će vlasnik platiti u toku veka trajanja određene zgrade, te da dizajn visokih performansi zapravo košta manje (ako se uzme u obzir to da ovakvi objekti direktno utiču na pitanje smanjenja troškova, kroz redukovanje upotrebe vode, otpada, energije i emisije CO_2 smanjivanjem operativnih troškova čak za pola), a da pritom kreiraju značajno veći profit, te da utiče na povećanje cene prodaje, zakupnine i na kraju same vrednosti nekretnina.

Istraživanja pokazuju da svaka ušteda energije nekog objekta od 10% utiče na dodatni rast tržišne vrednosti u određenom procentu. Ako se sagleda globalna primena, najbolje prakse uštede energije primenom koncepta energetske efikasnosti bi uštedele skoro 500 milijardi dolara godišnje. Ušteda, a posledično i profit, dolazi ne od izbora materijala, metoda i korišćenih sistema, već od inteligentnog oblikovanja nekretnina. Prve odluke pri samoj izgradnji mogu uticati do 90% na njenu dalju vrednost i korišćenje. Dodatno, objekti čine manje od 10% operativnih troškova određene investicije, dok ostalih 90% dolazi od ljudi koji nekretnine eksploatišu - te je glavno pitanje u tome kako nekretnine utiču na potencijalno korišćenje i rad. Mnoga istraživanja pokazuju da dobro osmišljeni prostori sa velikom količinom dnevne svetlosti, svežim vazduhom i povezanošću sa otvorenim prostorom mogu značajno poboljšati utrživost, marketabilnosti i mogućnosti upotrebe neke strukture. Na kraju, svako ko uloži u objekte visokih performansi može da realizuje čak i trostruki benefit,

PRIMER: LEED sertifikovan objekat Genzyme Center, SAD

- *Postojanje integrisane kontrole funkcionisanja objekta, sa monitoringom korišćenja energije*
- *Postojanje brisoleja*
- *Orijentisanost svakog prostora ka spoljašnjem otvorenom prostoru*
- *Korišćenje obnovljivih izvora energije*
- *Unutrašnji vrtovi i zeleni krov*

Ono što ovaj projekat čini specifičnim, a što utiče na dalje korisnike, te samim tim treba da postane i model uspešnosti svakog novog projekta je:

- *Smanjenje potrošnje energije za 42%*
- *Smanjenje potrošnje vode za 34%*
- *Izuzetan kvalitet unutrašnjeg vazduha*
- *Posledično poboljšanje produktivnosti korisnika*
- *Poboljšano privlačenje i zadržavanje zakupaca, povećanje rente po m2 prostora u odnosu na standardne poslovne objekte*

05

KUPI PO NAJNIŽOJ, PRODAJ PO NAJVIŠOJ CENI

Da li ovo uvek važi i da li je razlika u kupovnoj i prodajnoj ceni jedini način da investitor profitira na tržištu nekretnina?

Nekretnine mogu generisati profit za investitora na više načina. Koji način će investitor izabrati zavisi od njegovih motiva i izbora strategije investiranja.

Strategiju opredeljuje stanje i tip tržišta. Odnosno, izbor strategije zavisiće od toga da li tržište raste, opada ili je u ravnoteži. Svaka strategija funkcioniše, ali je veoma važan tajming i detaljna analiza tržišta.

Kupi i drži je najjednostavnija strategija. Investitor kupuje kada god je u mogućnosti i nikada ne prodaje. Ova strategija ne zavisi od toga da li je tržište rastuće, opadajuće ili balansirano. Poenta je izvući kapital iz nekretnine rentiranjem, kupiti drugu nekretninu, ali nikada ne prodati prvobitnu investiciju. Opravdano je kupiti nekretninu po visokoj ceni, čak i preplatiti, ako se radi o dobroj lokaciji, gde će vrednost rasti u narednih 20 ili više godina. Ova strategija ima sledeće prednosti:

- nekretninama na dobroj lokaciji uvek raste vrednost, naročito posle dužeg vremenskog perioda,
- kupovinom na 20 ili više godina neutrališe se uticaj tržišnih kretanja i izbegava prodaja na slabom tržištu, izbegavaju se visoki transakcioni troškovi,
- kapital raste jer se posle dužeg vremenskog perioda kredit amortizuje i nekretnina ostaje bez tereta.

Ovaj pristup ima dva glavna nedostatka. Prvi nedostatak je negativan gotovinski tok. Iako se nekretnina nalazi na dobroj lokaciji, gotovo uvek generisaće negativan novčani tok na neko vreme, pa i do nekoliko godina. Negativan gotovinski tok se kasnije može nadoknaditi kada vrednost bude apresirala. Drugi važan nedostatak je vreme. Potrebno je dosta vremena od kupovine nekretnine do trenutka kada njena vrednost dostigne vrhunac, odnosno dok vrednost ne dođe do prelomne tačke.

Strategija kraćeg vremenskog okvira je piramidalna strategija. Podrazumeva kupovinu i prodaju okvirno svake dve godine. Dakle, investitor kupuje nekretninu, renovira je i na taj način povećava rentu, da bi je nakon dve godine prodao. Dva su osnovna nedostatka ove strategije - prvo, veliki transakcioni troškovi zbog prodaje na svake dve godine. Pri svakoj prodaji plaćaju se porezi i agencijske provizije. Drugo, mogućnost kupovine nove nekretnine dan nakon prodaje prethodne je mala. Postoji period mirovanja, dok se ne nađe nova nekretnina, što opet nosi sa sobom određene gubitke jer se novac ne investira.

Time the market je treća strategija investiranja. Osnovna ideja ovog pristupa je kupovina kada svi drugi prodaju i prodaja kada svi drugi kupuju. Strategiju je proslavio John D. Rockefeler. Problem koji se ovde javlja je tajming, jer je smisao strategije kupovina kada cene tek počnu da se kreću naviše. Međutim, veoma je teško utvrditi kada je taj momenat. Indikatora kretanja cena naviše su:

- generalno pozitivno kretanje celokupne ekonomije,
- rast zaposlenosti,
- pozitivna kretanja novca (usmerena ka nekretninama),
- stabilne ili opadajuće kamatne stope,
- pozitivno raspoloženje tj. psihološko stanje na tržištu.

Investitor drži nekretninu dok vrednost ne padne blizu donje granice. Ovde nailazimo na isti problem, odnosno kako odrediti trenutak prodaje. Tri su osnovna indikatora pada cena na tržištu:

- cene sličnih nekretnina prestaju da rastu ili počinju da padaju
- prodavci traže više nego što su kupci spremni da plate,
- tržište rentiranja slabi (veće su stope utrživosti ili su manje rente).

Dakle, nedostatak ove strategije je očigledan – određivanje tajminga.

Koja od tri strategije je najbolja, nemoguće je reći. Svako se opredeljuje za onaj pristup koji mu najviše odgovara.

Često se lokacija ističe kao glavni kriterijum na osnovu koga se bira nekretnina u koju se želi investirati. Ovaj pristup podrazumeva kupovinu najbolje nekretnine na najboljoj mogućoj lokaciji. Dakle, akcenat nije na ceni nego na lokaciji. Moralo bi se računati na negativan novčani tok, ali se u ovom kontekstu on zanemaruje jer se u dužem vremenskom okviru pretpostavlja apresijacija. Drugačije rečeno, nekretnina se kupuje radi buduće koristi, a ne radi trenutne zarade. Ako tržište raste, jasno je da će cene brzo apresirati. Što je bolja lokacija to je apresijacija veća. Na takvom tržištu najveću korist kreiraće nekretnina na dobroj lokaciji, odnosno pristup kupi i drži. Čak i nekretnina sa negativnim gotovinskim tokom u ovom momentu ostvariće pozitivan gotovinski tok. Slično je i sa strategijom piramida, mada je ovde situacija malo kompleksnija. Ako kupimo nekretninu sa negativnim gotovinskim tokom na dobroj lokaciji i prodamo je nakon dve godine kada cena poraste, možemo čak ostvariti i zaradu. Dakle, apresijacija na dobroj lokaciji može biti dovoljno visoka, ne samo da pokrije negativan gotovinski tok u protekle dve godine, već i da investitor profitira.

06

KAKO IZABRATI NAJBOLJU PONUDU KADA PRODAJETE KUĆU?

Odlučili ste da prodate svoj stan ili kuću i nakon nekog vremena stiže Vam i prva ponuda. To je dugo očekivana ponuda, Vi ste uzbuđeni zbog toga i u iskušenju ste da prihvatite odmah prvu ponudu koju ste dobili. Ili ste spremni da prihvatite najvišu ponudu odmah?

Ali ono što je najbolje za Vas je da povučete ručnu i da na trenutak zastanete i pažljivije proučite ponude koje dobijate. Trebalo bi da uzmete u obzir mnogo više faktora od samo ponuđene cene. Trebalo bi da se odlučite za ponudu koja Vama najviše odgovara, a to ne mora uvek da znači i najviša cena.

Bilo da tržište na kom se nalazite favorizuje prodavce ili kupce, uvek je preporuka da dobro analizirate situaciju u kojoj se nalazite. Kada je u pitanju tzv. "prodavčevo tržište" očekivano je da primite veliki broj ponuda za Vašu nekretninu. To je naravno i Vaš san, jer na taj način ćete sigurno obezbediti uslove prodaje koje Vi želite. Ali ukoliko se nalazite na tzv. "kupčevom tržištu" to najčešće nije slučaj. Jedini način da na "kupčevom tržištu" dobijete više ponuda jeste da posedujete nekretninu izuzetnog kvaliteta i lokacije, te ćete na taj način ipak imati više mogućnosti za odabir.

Ovaj članak će Vam navesti samo neke od stvari koje morate uzeti u obzir, a odnose se na uslove prodaje na koje morate obratiti pažnju.

OBRATITE PAŽNJU NA TROŠKOVE PRODAJE

Neophodno je da znate da li ćete troškove prodaje uračunati u ponuđenu vrednost Vaše nekretnine.

Kupac može da traži da učestvujete zajedno u raznim **administrativnim troškovima** ili da mu odobrite određeni popust na traženu cenu. Zato je veoma važno da obratite pažnju na Ugovor koji potpisujete i na uslove koje dogovarate.

Troškovi nakon prvog razgledanja - Ponekad prodavac ne shvata, ali razgledanje kuće ili stana je veoma često tamo gde će biti i druge runde pregovora. Na taj način će kupac otkriti neke nove informacije, oštećenja i bitna pitanja za koje ne bi na neki drugi način saznao. Kada se to desi, može da zatraži od Vas da izvršite popravke ili da korigujete cenu.

Troškovi nakon inspekcije procenitelja - Svaki kupac koji pozajmljuje novac od finansijske institucije - banke (što će najčešće i biti slučaj) će morati da angažuje licenciranog procenitelja koji će proceniti vrednost Vašeg doma. Izveštaj o proceni može da otkrije neka dodatna pitanja koja se moraju otkloniti kako bi se prodaja mogla realizovati. Naravno da i ovi troškovi padaju na teret Vašeg džepa, pa iz tog razloga i oni moraju biti ukalkulisani u Vaš izbor najbolje ponude.

IZVOR INFORMISANJA

Za Vašu odluku o izboru najbolje ponude mora da bude uračunata i kreditna sposobnost Vašeg kupca. Živimo u zemlji gde su ovakvi načini kupovine najčešće finansirani iz kredita. Samim tim u obzir morate uzeti i mogućnost da Vaš kupac bude odbijen od strane banke, kao i da sam čin prodaje može da traje mnogo duže nego što ste očekivali i dogovorili sa kupcem. Zato su i ove činjenice veoma bitna stavka koja se mora definisati u ugovoru, a koja za posledicu može imati i raskid ugovora.

DODATNI USLOVI

Kupac može da pokuša da stavi razne uslove i nepredviđene situacije u Ugovor. Iako dobijete odličnu ponudu od njega, na kraju kada dobro pročitate Ugovor, možete otkriti da kupac od Vas zahteva da ispunite niz uslova pre nego što dobijete novac. Od Vas zavisi da li želite da se bavite svim ovim pitanjima i željama kupca ili da prihvatite nižu ponudu i da završite sa prodajom.

Bitno je da svhatite šta je bitno Vama i donosite odluke na osnovu Vaših prioriteta. Iako na početku mislite da dobijate odličnu ponudu za Vašu nekretninu, cela procedura prodaje može Vas na kraju dosta koštati.

Da li se na kraju isplati pristati na ponudu od nekoliko hiljada evra nižu od kupca koji nema neke posebne prohteve i uslove pod kojima će se obavljati prodaja? Pa to od Vas zavisi, ali se nadamo da ćete svakako uzeti u obzir mnogo faktora kada budete birali najbolju ponudu za Vas. Odvojite vreme da pažljivo proučite sve uslove prodaje i odlučite se za ponudu koja Vama najviše odgovara.

07

SIGURNOST INVESTIRANJA U NEKRETNINE

Koji su benefiti investiranja u nekretnine? Da li se isplati investiranje u takvu vrstu imovine i da li je rizik znatno niži nego u ostalim vidovima ulaganja?

Prethodna pitanja su samo jedna od mnogih vezana za nekretnine i za njihovu isplativost. Većina ljudi koji ulažu u nekretnine prema takvim vidovima transakcija imaju pozitivna očekivanja nadajući se ako ne bar većoj dobiti, onda definitivno manjem riziku nego kod drugih oblika ulaganja.

Na našim prostorima, a generalno i u celom svetu, vlada opšte mišljenje kako su nekretnine najbolja investicija i samim time jedno od najsigurnijih ulaganja. Imati zemlju u posedu ili neku drugu nekretninu znači biti bogat.

Transakcije na tržištu nekretnina su različite i zahtevaju određeni minimum znanja za učesnike - građane. Smisao investiranja u nekretnine ima psihološku i fizičku sigurnost za imaoca nekretnine. Kupovina prvog stana je ono o čemu sanjaju mladi bračni parovi. Neko ko već poseduje stan razmišlja o kupovini možda neke vikendice za svoje lične potrebe, ili možda kupovina lokala ili nekog poslovnog prostora ili ostvarenje sna o početku sopstvenog biznisa. Međutim, postoje i ljudi sa viškom kapitala koji su orijentisani na kupovinu nekretnina i njihovu preprodaju kako bi povratili svoj kapital.

Svi koji su u mogućnosti investirati u nekretnine, pre donošenja odluke o kupovini bi morali voditi računa o nizu veoma važnih kriterijuma koji će dalje odrediti uspešnost njihove investicije i poslovne ideje - pre svega objektivna procena sopstvenih finansijskih mogućnosti, detaljna analiza i provera vlasničke dokumentacije, kao i projektne dokumentacije ukoliko postoji. Posebno bi trebalo obratiti pažnju na informacije o kretanju cena na tržištu, podobnost i poželjnosti lokacije, kao i razvijenosti infrastrukture. Sve navedeno bi trebalo biti polazna osnova i temelj osnove kod ulaganja u nekretnine.

Na pitanje, kolika je tržišna vrednost neke nekretnine, često jednako razmišljaju i kupci i prodavci i investitori, kao i svi oni koji učestvuju u mreži kupoprodaje nekretnina - procenitelji vrednosti nepokretnosti, agenti za nekretnine, bankarski sektor, javni beležnici. Iako vrednost zemljišta - parcele, cena građenja, starost i održavanje objekta, a posebno se stavlja akcenat na kvalitet gradnje imaju veliku važnost za procenu tržišne vrednosti, ipak ne moraju biti presudni. Vrednost nekretnine na tržištu prema pravilu određuju lokacijski, urbanistički i drugi detalji. Da biste imali što objektivnije mišljenje o tržišnoj vrednosti nepokretnosti najbolje je da angažujete iskusne licencirane procenitelje nepokretnosti.

Kod kupovine nekretnine najvažnije je uporediti katastarsko stanje u dokumentaciji sa situacijom na samom terenu. Provera vlasničkog lista može se izvršiti u katastru, ali i na internetu. Listovi nepokretnosti su javni i kao takvi dostupni na internetu upisom katastarske parcele pojedine nekretnine. Vlasnički list sadrži informacije, sve od karakteristika nekretnine, od opisa do površine, identitet vlasnika, kao i informacije da li je određena nekretnina pod hipotekom. Uz sve gore navedeno korisno je proveriti i sledeće: da li je zgrada građena kreditom banke, da li je zemljište pod hipotekom, koje je godine građevina izgrađena, ima li objekat građevinsku i upotrebnu dozvolu, da li je izvršeno etažiranje i da li je objekat deo katastarskog plana - da li je ucrtan na kopiji plana. Deo tih podataka može se proveriti putem državnih institucija. Nakon provere navedenih podataka možete bezbrižno sklopiti kupoprodajni ugovor.

Ugovor o kupoprodaji nekretnine sklapa se u pisanom obliku. Kada je ugovor zaključen, da bi kupac mogao u katastru uknjižiti pravo vlasništva na svoje ime, ugovor mora overiti javni beležnik - notar.

08

KVALITET JE ONO ŠTO ODVAJA OD DRUGIH

Došli su mi rođaci iz Poljske i između ostalog doneli votku Žubrovku, najpoznatiju votku Poljske. Poznata je po tome što se pravi od trave koju pasu bizoni, ali i po tome što ima svoju istoriju koja datira od 16. veka. Čak se jedna grančica nalazi u flaši i prepoznatljiva je po tome u svim delovima Evrope, ali i sveta.

Razmišljam, koliko je ideja važna? Šta je, zapravo, presudno da nešto bude brend, prepoznatljiv nadaleko? Coca-cola, Milka, Nestle, Nivea… Sve su to opšte poznati brendovi ili srpski rečeno - žigovi. Žig je pravno zaštićen znak, koji određenu robu ili usluge odvaja od sličnih ili istovrsnih roba i usluga u prometu. Malo je poznato da je prva primena žiga bila kod kauboja, koji su žigosali svoje krave kako bi ih razlikovali u preriji.

U Srbiji već dugo postoji svest o značaju prava intelektualne svojine i pitanja zaštite žigom. Naime, prva institucija u Srbiji koja se time bavila osnovana je još davne 1920. godine i prvi znak koji je zaštićen bio je dečiji sapun sa slikom bebe koja se kupa u drvenom koritancetu. Svi smo se bar jednom susreli sa tom sličicom. Na stranu, što delimično budi i određene emocije, kada se setite detinjstva.

Kao što i prva pomisao na najlepše želje nisu topli pozdravi, već domaća čokolada. Brendiranje nekog proizvoda je od izuzetnog značaja, međutim u Srbiji se ta svest razvija sporo. Za neke proizvode, koji bi bili brend sami po sebi, dovoljno je ući u postupak zaštite, platiti taksu i po priznanju - takse za održavanje.

S druge strane, ukoliko se upuštate u potpuno novu avanturu, pretpostavljam da bi to bio čitav marketinški poduhvat uz obaveznu, pravom regulisanu zaštitu. Uostalom, prava industrijske svojine, osim zaštite žigom, čine i drugi vidovi zaštite intelektualne svojine: dizajn, patent, mali patent, sertifikat o dodatnoj zaštiti, ali i oznaka geografskog porekla, kao i korisnika oznake geografskog porekla. Dakle, oko jedne one votke čitav tim bi mogao da se zabavlja. Esencija je zapravo samo piće, tehnologija i metod proizvodnje, zatim bi se neko morao pozabaviti dizajnom flaše u kojoj bi to piće bilo distribuirano, onda imenom i grafičkim rešenjem i na kraju oznakom geografskog porekla, ukoliko ta bizonska trava samo u tom delu sveta raste. Pretpostavljam da je ideja da se krajnji potrošač oseća počastvovanim što pije baš to piće, jer može da se osloni na činjenicu da pod tim imenom neće biti prodato ništa što ne podrazumeva ta tačno određena svojstva i kvalitet.

Kvalitet je ono što odvaja od drugih. Ne mora uvek biti žigosan, ali je preporučljivo da bi bio lakše prepoznatljiv. Jer, kada sam u dilemi biram ono što poznajem ili tragam za nekom preporukom. Većina će se odlučiti za robu sa imenom. Na primer, kupiće pre sir domaćeg poznatog proizvođača od recimo tetka Marinog sira, iako se zna da ga je pravila od čistog domaćeg mleka, po domaćoj recepturi koja se prenosila sa kolena na koleno u perfektno čistoj kuhinji…

Dakle, ukoliko želite da Vas prepoznaju, zaštitite se i negujte kvalitet!

09

VODIČ ZA INVESTITORE

Kako za većinu objekata čiju izgradnju finansiraju investitori, a građevinsku dozvolu izdaje nadležni organ jedinice lokalne samouprave, ovim tekstom prikazano je skraćeno uputstvo za dokumentaciju koju je potrebno ishodovati u tom slučaju, a sve u skladu sa Zakonom o planiranju i izgradnji koji je usvojen 2014. godine, a počeo je da se primenjuje 2015. godine kada su usvojeni i podzakonski akti.

Kako bi se projekat realizovao od ideje do uknjižbe, potrebno je sledeće:

1) Lokacijski uslovi
2) Građevinska dozvola
3) Prijava radova
4) Upotrebna dozvola

Rok za izdavanje lokacijskih uslova, građevinske i upotrebne dozvole je po 5 radnih dana.

Za dobijanje Lokacijskih uslova potrebno je priložiti idejno rešenje u vidu grafičkog prikaza. Lokacijski uslovi važe 12 meseci od dana izdavanja ili do isteka važenja građevinske dozvole. Lokacijski uslovi sadrže klasu i namenu objekta, položaj objekta u odnosu na regulacionu liniju, dozvoljeni indeks zauzetosti parcele, dozvoljenu visinu objekta, bruto razvijenu građevinsku površinu objekta (BRGP), uslove i način obezbeđenja pristupa parceli i prostora za parkiranje vozila.

Za dobijanje Građevinske dozvole potrebno je priložiti projekat za građevinsku dozvolu, izvod iz projekta za građevinsku dozvolu i dokaz o pravu na zemljištu. Građevinska dozvola se izdaje na ime investitora i eventualno finansijera. Građevinska dozvola sadrži naročito podatke o: investitoru, objektu čije se građenje dozvoljava (gabarit, visina, ukupna površina, predračunska vrednost), katastarskoj parceli ili katastarskim parcelama na kojima se gradi, eventualno postojećim objektima koje je potrebno srušiti, roku važenja građevinske dozvole, dokumentaciji na osnovu koje se dozvola izdaje. Građevinska dozvola se izdaje rešenjem. Sastavni deo rešenja su lokacijski uslovi, iznos doprinosa za uređenje građevinskog zemljišta, projekat za građevinsku dozvolu i izvod iz projekta za građevinsku dozvolu. Građevinska dozvola prestaje da važi ako se ne otpočne sa izvođenjem radova u roku od dve godine od dana pravosnažnosti rešenja kojim je izdata građevinska dozvola. Građevinska dozvola prestaje da važi ako se u roku od pet godina od dana pravosnažnosti rešenja kojim je izdata građevinska dozvola ne izda upotrebna dozvola. Postoji mogućnost produženja roka važenja dozvole za još dve godine ako investitor dokaže da je stepen završenosti objekta preko 80%.

- Prijava radova se mora podneti najkasnije 8 dana pre početka izvođenja radova. Uz prijavu radova podnosi se dokaz o plaćenom doprinosu za uređenje građevinskog zemljišta. Prijava radova sadrži planirani datum početka i rok završetka izgradnje.

- Za dobijanje Upotrebne dozvole potrebno je priložiti projekat izvedenog stanja ukoliko je bilo izmena prilikom gradnje ili projekat za izvođenje ukoliko nije bilo izmena, izveštaj komisije za tehnički pregled, elaborat geodetskih radova za izvedeni objekat i posebne delove, elaborat geodetskih radova za podzemne instalacije i sertifikat o energetskim svojstvima zgrade ukoliko se isti zahteva za predmetni objekat.

Doprinos za uređenje građevinskog zemljišta plaća investitor. Iznos doprinosa se utvrđuje tako što se osnovica koju čini prosečna cena kvadratnog metra stanova u novogradnji u jedinici lokalne samouprave, odnosno gradskoj opštini prema poslednjim objavljenim podacima organa nadležnog za poslove statistike, pomnoži sa ukupnom neto površinom objekta koji je predmet gradnje (izraženom u m^2), koeficijentom zone koji ne može biti veći od 0,1 i koeficijentom namene objekta koji ne može biti veći od 1,5. Doprinos se može platiti jednokratno ili u ratama u periodu od 36 meseci. Ukoliko se doprinos plaća jednokratno može se ostvariti popust od maksimalnih 40%, a ukoliko se plaća u ratama, prva rata u visini od 10% doprinosa se plaća pre prijave radova i mora se priložiti određeno sredstvo obezbeđenja u vidu bankarske garancije ili hipoteke.

U razmatranom slučaju, kada investitor želi da izgradi objekat za koji građevinsku dozvolu izdaje nadležna jedinica lokalne samouprave, odnosno opština, potrebna je sledeća projektno – tehnička dokumentacija:

- Idejno rešenje,
- Projekat za građevinsku dozvolu,
- Projekat za izvođenje,
- Projekat izvedenog stanja (ukoliko je bilo izmena u toku gradnje).

10

REITs

REIT fondovi nastali su u SAD-u pre gotovo pola veka, sa ciljem da omoguće malim ulagačima da investiraju u velike projekte vezane za nekretnine koje donose prinos. Mali ulagači to ostvaruju kupovinom investicionih jedinica REIT fondova, što predstavlja ulaganje u diverzifikovani portfolio nekretnina kojima upravljaju profesionalci.

REIT (Real Estate Investment Trust) su fondovi, odnosno kompanije koje imaju u svom vlasništvu nekretnine ili upravljaju nekretninama koje imaju prinosni potencijal. U portfoliju fonda mogu biti nepokretnosti različite vrste: poslovne zgrade, stambene nepokretnosti, industrijski objekti, skladišta itd. REIT fondovi pružaju mogućnost svakome da investira i učestvuje na tržištu nekretnina, a da pritom nema nepokretnost u svom vlasništvu. Investitori kupuju investicione jedinice fonda i na taj način poseduju deo portfolija REIT-a. Investitor zarađuje iz prinosa koji ostvaruju nekretnine fonda.

Postoje različiti oblici ovih fondova. Dva osnovna tipa su:

1) REIT koji investiraju u nepokretnosti i upravljaju njima,
2) REIT koji obezbeđuju finansiranje za investicione nepokretnosti, odnosno hipotekarni REIT fondovi koji investiraju u hipoteke i hipotekom obezbeđene hartije od vrednosti, a investitor zarađuje od kamate pri povratu zajma.

Investicionim jedinicama ovih fondova može se trgovati na berzi, ali i na privatnom tržištu u zavisnosti od pravne forme fonda.

REIT prikuplja novac od investora i na taj način im omogućava da investiraju. Javni, otvoreni fondovi prodaju svoje investicione jedinice javnosti na berzi, dok privatni fondovi pronalaze individualne investitore. Prema zakonu SAD-a da bi se kvalifikovala kao REIT kompanija mora da:

- Je osnovana kao oporezivo akcionarsko društvo sa najmanje 100 akcionara, gde petorica najvećih ne poseduju više od 50% kapitala;
- Investira najmanje 75% svoje ukupne imovine u nepokretnosti;
- Najmanje 75% prihoda firme čine prihodi od nepokretnosti u vidu rente, kamate ili od prodaje nepokretnosti;
- Najmanje 90% svojih oporezivih prihoda isplaćuje investitorima u vidu dividende;
- Da njime upravlja upravni odbor;

Za pojedince, REIT su moćan način da investira i zaradi od nekretnina. U poređenju sa nekretninom u sopstvenom vlasništvu, investicione jedinice REIT-a su mnogo likvidnije i njima se trguje na otvorenom tržištu, a nude i relativno predvidiv i stabilan prinos.

Investicione jedinice REIT-a obezbeđene su nepokretnostima i smatraju se stabilnim, manje volatilnim investicijama. Takođe, obično se povezuju sa visokim prinosima na dividende, što ih čini privlačnim investicijama. Dividenda REIT fonda nastaje iz relativno stabilnih i predvidivih novčanih tokova, pre svega iz rente koju plaćaju zakupci nekretnina kojima upravlja REIT fond. Kako rente rastu u periodima povećane inflacije, realne dividende su dobro zaštićene, pa se ove investicije smatraju dobrom zaštitom od inflacije. Investicioni fondovi koji investiraju u nekretnine postoje u sličnoj formi u većini zemalja na svetu, a sve veći broj ovih fondova investira i u našu zemlju.

11

KARAKTERISTIKE INVESTIRANJA U NEKRETNINE

Jedna od osnovnih i korisnih karakteristika nekretnine jeste to što proizvodi relativno konzistentan ukupan prinos koji predstavlja hibrid prihoda i rasta kapitala. U tom smislu, nepokretna imovina delimično podseća na obveznicu, jer omogućava redovnu i stabilnu vrstu priliva prihoda, a ima i stock-like (akcija) komponentu - njena vrednost ima sklonost da fluktuira u skladu sa stanjem na tržištu. I, kao i sve hartije od vrednosti u kojima imate dugu poziciju (investirate na duži vremenski rok), više ćete voleti da vrednost postepeno raste, nego da se smanjuje!

- Prihod od nepokretnosti je direktno povezan sa isplatama dobijenim od stanara, minus operativni troškovi i troškovi ipoteke ili drugih finansijskih plaćanja. Dakle, iz navedenih činjenica možemo shvatiti koliko je važno zadržati nepokretnost punom (izdatu na što duži rok, što je više moguće). Ako izgubite previše stanara, nećete imati dovoljno zakupnine od strane drugih stanara kako biste pokrili operativne troškove zgrade. Vaša sposobnost zadržavanja zgrade sa što većim brojem zakupnina zavisi od jačine tržišta izdavanja - to jest, ponuda i tražnja za prostorom sličnom prostoru koji pokušavate da izdate. Na slabijim tržištima sa prevelikim brojem slobodnih nepokretnosti ili lošom potražnjom, morali biste da naplaćujete manje zakupninu, kako biste zadržali svoju nepokretnost punom, za razliku od snažnih tržištu. I nažalost, ako su zakupi niži, prihodi su niži.

- Kapitalno vrednovanje nepokretnosti određeno je procenom vrednosti nepokretnosti. Za sada, sve što treba da znate je da procenitelj koristi ostvarene prodajne transakcije i druge tržišne podatke kako bi procenili koliko će nepokretnost vredeti ako bi se prodala. Ako procenitelj misli da će se imovina prodati za više nego što ste je kupili, onda ste postigli pozitivan povrat kapitala. Pošto procenitelj koristi prošle transakcije u proceni vrednosti, povraćaj kapitala je direktno povezan sa performansom tržišta prodaje. Na investiciona tržišta najviše utiču ponuda i potražnja investicionog proizvoda. Većina nestabilnosti u prihodima od nekretnina dolazi iz kapitalnog vrednovanja komponenti prihoda. Prihod ima tendenciju da bude prilično stabilan, a povraćaj kapitala više varira. Volatilnost ukupnog povraćaja pada negde između.

- NEMA DATUMA DOSPEĆA

  Za razliku od obveznica koja imaju fiksan datum dospeća, ulaganje u kapital u nekretninama obično je na duži vremenski rok. U Evropi nije neuobičajeno da investitori drže nepokretnost više od 100 godina. Ovaj atribut nekretnine dozvoljava vlasniku da kupi imovinu, izvrši poslovni plan, zatim raspolaže imovinom onako kako je zamislio. Izuzetak od ove karakteristike je ulaganje u dugoročni dug, a po definiciji hipoteka bi imala fiksni datum dospeća.

- MATERIJALNOST

  Nekretnine su materijalne! Možete posetiti svoju investiciju, razgovarati sa stanarima i pokazati je svojoj porodici i prijateljima. Možete je videti i dodirnuti. Rezultat ovog atributa je da imate određeni stepen fizičke kontrole nad investicijom - ako nešto nije u redu sa njom, možete je popraviti. Ne možete to učiniti sa obveznicom ili akcijom.

- ZAHTEV MENADŽMENTA

  Zbog toga što je nepokretnost stvarna, potrebno je fizički rukovoditi njom. Žalbe stanara moraju biti adresirane na nekog. Uređenje okoline se mora uraditi. I, kada zgrada počne da stari, potrebno je renovirati.

- NEEFIKASNA TRŽIŠTA

  Neefikasno tržište nije nužno loša stvar. To samo znači da asimetrija informacija postoji među učesnicima na tržištu, što omogućava veće profite onima sa posebnim informacijama, ekspertizom ili resursima. Nasuprot tome, javna berzanska tržišta su mnogo efikasnija - informacije se efikasno distribuiraju među učesnicima na tržištu, a onima sa materijalnim i privatnim informacijama nije dozvoljeno trgovanje informacijama. Na tržištima nekretnina, informacije su od presudnog značaja i mogu dozvoliti investitoru da vidi prilike za profit, koje se inače ne bi ukazale.

- VISOKI TROŠKOVI TRANSAKCIJA

  Nekretnine na privatnom tržištu imaju visoke troškove kupovine i troškove prodaje. Pri kupovini postoje provizije povezane sa nekretninama i agentima, naknade za advokate, inženjerske naknade i mnogi drugi troškovi koji mogu podići efektivnu kupovnu cenu koja je mnogo veća od cene koju će prodavac zapravo dobiti. Pre prodaji obično je potrebna značajna naknada za posredovanje kako bi se imovina adekvatno izložila na tržištu. Zbog visokih troškova "trgovanja" nekretninama, duži periodi držanja su česti i spekulativno trgovanje je ređe nego kod akcije.

- NIŽA LIKVIDNOST

  Za razliku od hartija od vrednosti, ne postoji javna razmena za trgovinu nekretninama. Ovo otežava prodaju nekretnina, jer se ugovori moraju zaključiti. Može doći do znatnog zaostajanja između vremena kada se odlučite prodati imovinu i kada se zapravo proda - obično nekoliko meseci.

12

VRSTE KREDITNIH BANKARSKIH POSLOVA

Krediti igraju bitnu ulogu u ekonomskoj politici kako pojedinaca, tako i pravnih lica. Ekonomske funkcije kredita utiču na otvaranje tržiša za nove kupce, povećanje robe i usluga, kupovine i prodaje, povećava se tražnja za proizvodima i slično. Bez kredita proces reprodukcije bi bio značajno usporen. Sve prethodno navedeno utiče na oblast nekretnina, čije su procene sastavni deo. Procena vrednosti se između ostalog, u velikom broju slučajeva, radi kako bi se omogućila određena potraživanja od finansijskih institucija, a za ostvarivanje investicionih ciljeva. Imajući ovo u vidu, postoji više vrsta kreditnih oblika koje banka odobrava, a koje se dele prema sledećim kriterijumima:

- Prema ekonomskoj nameni – potrošački, proizvodni, uvozni, izvozni
- Prema roku trajanja – kratkoročni, srednjeročni, dugoročni
- Prema načinu vraćanja – jednokratni, obročni, amortizacioni
- Prema vrsti obezbeđenja kredita – lični i pokriveni
- Prema plaćanju kamate – kamatni, beskamatni
- Prema upotrebi kredita – opšti i namenski
- Prema obliku – naturalni, robni i novčani

Od posebnog značaja za procenu vrednosti su sledeće vrste kredita:

GRAĐEVINSKI KREDITI

Građevinski krediti spadaju u srednjeročne kredite. Ovi krediti se najčešće odobravaju za objekte koji se nalaze u fazi izgradnje. Odobravaju ih komunalne i hipotekarne banke. Rok vraćanja ovog kredita traje od 2 do 3 godine. Banke ove kredite odobravaju putem tekućeg računa i eskonta menica. Ukoliko se odobrava preko tekućeg računa, odobravaju se u fazama, pa banka putem kontrole izgradnje objekta može da prati i kontroliše namensko trošenje sredstava. Ako se kredit odobrava preko eskonta menica, menicu vuče izvođač građevinskih radova, prihvat na menicu stavlja investitor, a banka vrši njeno eskonovanje. U ovom slučaju banka ne može da kontroliše faze izgradnje objekta. Banke koje odobravaju ove kredite moraju da poseduju znanje o tehničkim pitanjima vezanim za oblast građevinarstva.

HIPOTEKARNI KREDITI

Ovaj način eksternog finansiranja primenjuje se u svim privrednim granama, kao i u sektoru stanovništva. Hipotekarni kredit predstavlja dugoročnu vrstu kredita koji se odobrava uz zalog nepokretnih stvari. Zalog za hipoteku mogu biti nepokretnosti, a u određenim slučajevima predmet hipoteke mogu biti i pokretne stvari velike vrednosti - poput aviona, brodova i sl. Pri odobravanju hipotekarnog kredita, poverioca interesuje isključivo bonitet nekretnine koja se daje u zalog za kredit, jer poverilac uz saglasnost dužnika ostvaruje pravo zaloge nad predmetnom nepokretnom imovinom. Pravo zaloge poverilac realizuje tako što uz saglasnost dužnika, uknjižava u visini odobrenog hipotekarnog kredita, pravo vlasništva nad nepokretnom stvari. Ovim se dužniku, koji je vlasnik nekretnine, praktično ograničava pravo raspolaganja tom nekretninom, ali on i dalje ostaje vlasnik nekretnine. Vlasnik u toku perioda trajanja zaloge može da otuđi zalogu, ali poverilac i dalje ima pravo naplate iz te nekretnine bez obzira što je ona promenila vlasnika. Novi vlasnik je time samo preuzeo dug kojim je data nekretnina opterećena. Pošto vrednost nekretnina takođe može da raste i da se smanjuje u zavisnosti od uslova ponude i tražnje na tržištu, poverilac da bi se zaštitio od promenljivosti tržišnih cena nekretnina obično odobrava kredit u manjem iznosu od tržišne vrednosti date nekretnine. Ovaj iznos se obično kreće od 50% do 70% tržišne vrednosti nepokretnosti. Kamatne stope na ove kredite se kreću u visini tržišnih kamatnih stopa za dugoročne kredite na finansijskom tržištu. Rok vraćanja kredita se obično odobrava u trajanju od 10 do 30 godina.

INVESTICIONI KREDITI

Investicioni krediti se između ostalog odobravaju i za izgradnju i nabavku osnovnih sredstava (izgradnju novih objekata i rekonstrukciju postojećih, nabavku industrijskih prava poput kupovine patenata i licenci, nabavku opreme, ali i u druge svrhe). Tražilac kredita poveriocu podnosi investicioni elaborat, koji sadrži investiciono-tehničku dokumentaciju u kojoj se razrađuje tehnološko-privredna koncepcija predmeta investicije. Takođe, banka angažuje grupu eksperata iz oblasti tehnologije, inženjeringa, tj. onih oblasti na koje se odnosi investicija da daju mišljenje o opravdanosti preduzimanja date investicije. Vremenski rok otplate kredita počinje da teče sa danom utvrđenim ugovorom. Način vraćanja ove vrste kredita je putem anuitetskih otplata (kamata i glavnica) sa grejs periodom ili bez grejs perioda ili putem jednokratne isplate nakon određenog grejs perioda (kamata se plaća u toku grejs perioda, a ceo iznos se isplaćuje nakon isteka grejs perioda).

KONZORCIJALNI KREDITI

Konzorcijalni kredit predstavlja dugoročni bankarski posao koji podrazumeva udruživanje više banaka u cilju obezbeđenja novčanih sredstava za finansiranje dugoročnih i velikih investicionih projekata. Banke pribegavaju osnivanju konzorcijuma u slučaju kada potrebno ulaganje prevazilazi finansijsku mogućnost jedne poslovne banke. Tada banke potpisuju ugovor o povezivanju u konzorcijum, u kom definišu cilj i svrhu organizovanja konzorcijuma. Ovi konzorcijumi mogu biti privremenog ili trajnog karaktera. Povremeni se osnivaju kod “ad hok” poslova, dok se trajni konzorcijumi osnivaju za projekte dugoročne poslovne kooperacije i specijalizacije. Konzorcijum poslovnih banaka zaključuje ugovor sa tražiocem kredita o odobrenju i vraćanju kredita. Ugovor prestaje da važi kada glavni dužnik o roku vrati konzorcijalni kredit, a banke članice konzorcijuma dobiju iznos uloženih sredstava. Ovi krediti se odobravaju za izgradnju autoputeva, gasovoda, naftovoda i sl.

13

PREDNOSTI I NEDOSTACI INVESTIRANJA U NEKRETNINE

Nekretnine se obično drže u sklopu većeg portfolija, a generalno se smatraju alternativnom investicionom klasom. A zašto je to tako? Nepokretnost se dobro uklapa u deo portfelja, jer ima nekoliko kvaliteta koje mogu povećati povraćaj na većem portfelju ili smanjiti rizik portfolija na istom nivou povrata investicije.

Prednosti

Samo neke od prednosti posedovanja nekretnine su navedene u tekstu koji sledi:

1) Sposobnost uticanja na performanse - Nekretnina je materijalna imovina. Kao rezultat toga, investitor može izmeniti svoju materijalnu imovinu kako bi povećala svoju vrednost ili poboljšala svoj učinak. Primeri ovakvih aktivnosti uključuju adaptiranje ili novu izgradnju: zamenu krova, poboljšanje spoljašnjosti i ponovnu izgradnju zgrade sa kvalitetnijim stanarima. Investitor ima veći stepen kontrole nad performansama nekretnina u odnosu na druge vrste investicija.

2) Vrednost diverzifikacije - Pozitivni aspekti diverzifikacije portfolija u smislu raspodele sredstava dobro su dokumentovani. Prinosi od nekretnina imaju relativno niske korelacije sa drugim klasama aktive (tradicionalne investicione putanje kao što su akcije i obveznice), što dodatno doprinosi diverzifikaciji portfelja.

3) Hedž za inflaciju – Povratak prinosa od nekretnina direktno je povezan sa naplaćenim stanarinama. Neki zakupi sadrže odredbe o povećanju rente kako bi se indeksirale inflacije. U drugim slučajevima, stope iznajmljivanja se povećavaju kad god ističe rok zakupa i zakupac se obnavlja. U svakom slučaju, prihodi od nekretnina imaju tendenciju da se povećavaju brže u inflacionim okruženjima, omogućavajući investitoru da održi svoj pravi povratak prinosa.

4) Povećanje prinosa - Kao deo portfelja nekretnine, omogućavaju postizanje veće dobiti za određeni nivo portfolio rizika. Slično tome, dodavanjem nekretnina portfoliju možete zadržati povratak prinosa portfelja uz smanjenje rizika.

Druge odrednice

Nekretnina ima i neke karakteristike koje zahtevaju posebnu pažnju prilikom donošenja investicione odluke:

1) Zahteva menadžment - S nekim izuzetkom, nekretnine zahtevaju stalno upravljanje na dva nivoa. Prvo, zahteva da se bavite svakodnevnim radom imovine. Drugo, za strateško upravljanje imovinom treba razmotriti dugoročni tržišni položaj investicije. Ponekad funkcije upravljanja su kombinovane i obrađene od strane jedne grupe. Upravljanje predstavlja trošak, čak i ako ga rukovodi vlasnik - to će zahtevati vreme i resurse.

2) Teško je steći - može biti izazov za izgradnju značajnog, raznovrsnog portfolija nekretnina. Kupovine treba da se vrše na različitim geografskim lokacijama i da obuhvate razne klase nekretnina, što može biti van dometa za mnoge investitore.

3) Cikličnost (tržište zakupa) – Za razliku od ostalih klasa imovine, nekretnine su ciklične. Nekretnine imaju dva ciklusa: ciklus zakupa na tržištu i ciklus investiranja na tržištu. Kao i kod većine tržišta, uslove tržišta - rente diktiraju strana ponude - što je količina raspoloživog prostora (ili slobodna mesta) i strana potražnje - što je prostor potreban za stanare. Ako se potražnja za prostorima poveća, onda će se slobodna mesta smanjiti, a nastala oskudica prostora će dovesti do povećanja zakupa. Kada stanarina dostigne ekonomske nivoe, postaje profitabilno za investitore da izgrade dodatni prostor, tako da snabdevanje može zadovoljiti potražnju.

4) Cikličnost (tržište investicija) - Tržište investiranja nekretnina se kreće u drugom ciklusu od tržišta zakupa. Na strani tražnje investicionog tržišta su investitori koji imaju kapital za ulaganje u nekretnine. Strana ponude sastoji se od nekretnina koje prodaju njihovi vlasnici. Ako je ponuda nekretnina koje traže kapital za ulaganje visoka, onda se cene imovine povećavaju. Kako se cene povećavaju, dodatna nepokretna imovina se stvara na tržištu kako bi se zadovoljila potražnja.

5) Skuplje su za kupovinu, prodaju i operativu - Za transakcije na privatnom tržištu nekretnina, troškovi transakcija su značajni u poređenju sa drugim investicionim klasama.

Obično je efikasnije kupiti veće komplekse nekretnina, jer možete rasporediti transakcione troškove preko veće vrednosti. Nekretnine su takođe skupe za rad, jer su opipljive i zahtevaju tekuće održavanje.

6) Merenje performansi - Na privatnom tržištu ne postoji visokokvalitetni benčmark sa kojim možete upoređivati rezultate portfolija. Slično tome, teško je izmeriti rizik u odnosu na tržište. Rizik i povraćaj se lako određuju na berzi, ali merenje realizacije nekretnina je mnogo izazovnije.

Iako tržište zakupa i investicija ima nezavisne cikluse, jedno ima tendenciju da utiče na drugo. Na primer, ukoliko tržište zakupa bude u padu, onda bi se porast renti trebao smanjiti. Suočeni sa smanjenjem rasta zajma, investitori u nekretnine mogu gledati cene nekretnina kao previše visoke i stoga bi mogli zaustaviti dodatne kupovine. Ako se ponuda nekretnina koja traže kapitalna investiranja smanji, onda se i cene smanjuju da bi se održala ravnoteža.

Trebalo bi biti svestan faze tržišta kada pravite kupovinu i razmisliti kako će se vrednost imovine kretati dok se nekretnina kreće kroz ciklus.

14

KAKO DA PRETVORITE SVOJ DOM U NEKRETNINU ZA IZDAVANJE

Postoje mnogobrojni razlozi za pretvaranje svog doma u nekretninu koju ćete izdavati. Možda su vaša kuća ili stan bili oglašeni na tržištu duži period i onda ste shvatili da ih ne možete prodati po ceni po kojoj biste bili čak i na „pozitivnoj“ nuli. Ili ste možda dobili u nasledstvo određenu nekretninu ili čak kao poklon koji ne želite da prodate. A verovatno samo želite da dodatno dopunite svoj budžet kao zakupodavac.

Bez obzira na razloge, prvo i osnovno je da posedujete nekretninu u fizičkom i finansijskom smislu koju možete da iznajmljujete. U daljem tekstu ćemo navesti neke od osnovnih koraka koje morate preduzeti pre rentiranja svoje nekretnine.

OSIGURANJE

Ukoliko već imate osiguranje vašeg doma kao vlasnik, to neće biti dovoljno ukoliko vaša nekretnina služi i za iznajmljivanje. Uvek ćete u svom domu imati nepoznate osobe – vi preuzimate određeni stepen odgovornosti za njihovu bezbednost. Šta ako obližnje drvo sa ulice padne na vašu kuću i povredi stanare? Šta ukoliko postoji curenje gasa na kućnim instalacijama koje prouzrokuje ekploziju? Šta ukoliko nešto nebitno i zanemarljivo se pretvori u pravu pravnu noćnu moru? Ili šta ukoliko ste kupili svoju nekretninu sa jednim jedinim ciljem – za rentiranje, a ono drvo koje je palo na vašu kuću prouzrokuje toliku štetu da se mora kompletno renovirati čineći kuću neodgovarajućom za dalje rentiranje?

DOZVOLE

Zahtevi za dozvolama i potrebnim uslovima koje morate zadovoljiti će najviše zavisiti od lokaliteta u kojem nameravate da poslujete. Svrha dozvola je pre svega motivisana obezbeđenjem potrebnog nivoa sigurnosti. Često vaša nekretnina može biti ispitana i testirana na razne bezbednosne rizike uključujući električne i grejne instalacije, adekvatne i potencijalne izlaze iz kuće (ili stana), kao i druge zdravstvene i bezbednosne uslove. Najčešće ove dozvole nisu skupe, ali su od velike važnosti za ovakav tip poslovanja.

POPRAVKE I NADOGRAĐIVANJA

Pored osnovnih zahteva koje morate da zadovoljite, bilo da želite da prodate ili da iznajmljujete, sve što popravite ili zamenite novim samo biste dodali vrednost vašoj imovini i učinili je privlačnijom onima koji porede vašu nepokretnost koju iznajmljujete sa drugima. Uverite se da je čista, sveže obojena i sve što izgleda prastaro zamenite sa novim pod uslovom da cena nije preterano visoka. Morate uračunati i troškove nadogradnje u iznos vaše rente, tako da ne preterujete.

KOLIKO ĆETE NAPLAĆIVATI RENTU

Napravite listu svih svojih troškova i ono što želite da vidite kao mesečni profit. Ne zaboravite da u svoje troškove ubacite i dodatak koji treba da pokrije troškove popravki koje ćete morati da obavljate tokom trajanja najma. Kada konačno dođete do prihvatljive rente za vašu nepokretnost , proverite koliko se kreću rente sličnih nekretnina kao vaša na istom lokalitetu na kom i vi nameravate da poslujete. Ovo će vam na najbolji način predstaviti koliko je vaša renta konkurentna u odnosu na ostale.

PRONALAZAK ZAKUPCA - STANARA

Prepoznavanje ko je dobar budući stanar može biti veoma izazovan postupak. Čak i ako imate mogućnost da donosite odluku samo na osnovu vaše intuicije, iskusni zakupodavci će vam to reći prvi – ne postoji savršen zakupac i drugo – prvi utisak je najčešće pogrešan. Najverovatnije ce vam trebati pomoc advokata ako planirate da napravite sopstvenu prijavu i ugovor.

ZAKLJUČAK

Pronalaženje priča o zakupodavcima koji su imali više glavobolje od profita nije teško. Pre nego što odlučite da je rentiranje vašeg doma najbolje rešenje, odvojite dovoljno vremena da razgovarate sa drugim zakupodavcima i uradite detaljnu analizu svih troškova. Na kraju krajeva možda i dođete do zaključka da je prodaja vašeg doma ipak bolje rešenje, kako za uštedu vašeg vremena, tako i za uštedu vašeg novca.

BIHEJVIORALNA EKONOMIJA I TRŽIŠTE NEKRETNINA

Bihejvioralna ekonomija uključuje psihologiju u ekonomsku nauku i objašnjava ulogu emocija u procesu donošenja odluka i predrasude koje utiču na ljudsko ponašanje. Neka od ponašanja su: odbojnost prema gubitku, preterani optimizam, preveliko samopouzdanje, potreba da se održi status quo, vezivanje za stvari koje smo sami napravili, efekat krda i sl.

Ljudi će se ponašati i donositi odluke na način koji maksimizira njihovu očekivanu dobit...što je slučaj i u donošenju odluke o prodaji ili kupovini nepokretnosti. Bihejvioristi se slažu da je novac snažan motivator ponašanja, ali smatraju da bi trebalo uzeti u obzir i dodatne faktore - na primer stil života, porodica, socijalni status, okruženje i sl.

Preterani optimizam je jedna od najčešćih sklonosti učesnika na tržištu nekretnina. Ogleda se u previše optimističnim predviđanjima kretanja cena, kamatnih stopa na kredite i slično. Dok se preterani optimizam odnosi na velika očekivanja u pogledu budućih prinosa, preveliko samopouzdanje se odnosi na generalno potcenjivanje rizika i iracionalan osećaj kontrole.

Ljudi imaju potrebu za potvrdom svog mišljenja. Kada investitor na tržištu nekretnina zaradi na razlici u ceni u uslovima rastućeg tržišta biće okarakterisan kao mudar investitor, dok će u situacijama kada tržište opada i kada izgubi kriviti okolnosti na tržištu ili nekog drugog, odbacujući mogućnost da su njegova očekivanja bila nerealna.

Ljudi teško usklađuju svoja očekivanja sa stvarnim okolnostima, jer nesvesno traže potvrdu istih u okruženju i na taj način pothranjuju očekivanja i predrasude.

Učesnici na tržištu nekretnina formiraju svoja očekivanja u pogledu kretanja cena nekretnina na osnovu posmatranja trenutnog trenda. Međutim, trenutan rast cena ne znači da će takav trend biti i u budućnosti. Istraživanja su pokazala da trenutan rast cena podstiče ljude da kupuju nekretnine što na kraju proizvodi efekat krda i rezultira stvaranjem balona na tržištu. Efekat krda je česta pojava na tržištu, a polazi od mišljenja pojedinca da većina ne može da greši ili iz potrebe pojediinca da se uklopi, pripada i bude kao drugi. Posledica ovakvog ponašanja je stvaranje lažne predstave blagostanja na tržištu što je najčešći uzrok diskrepance cene i vrednosti.

Dok je na tržištima kapitala efikasnost moguća i na neki način se podrazumeva, na tržištu nekretnina je dovedena u pitanje. Posebno zbog toga što efikasno tržište podrazumeva jednaku informisanost učesnika tj. Isključuje asimetričnost informacija koja je na tržištu nekretnina izražena. Tržište koristi ponudu i tražnju za uspostavljanje ravnoteže, a rezultat je cena po kojoj je neka transakcija realizovana.

Podaci o transakcijama ne pružaju uvek validne i pouzdane informacije, imajući u vidu prethodno navedene psihološke faktore. To je najčešći slučaj sa podacima o transakcijama stambenih nekretnina.

Potrebno je uključiti bihejvioralnu teoriju u analizu podataka.

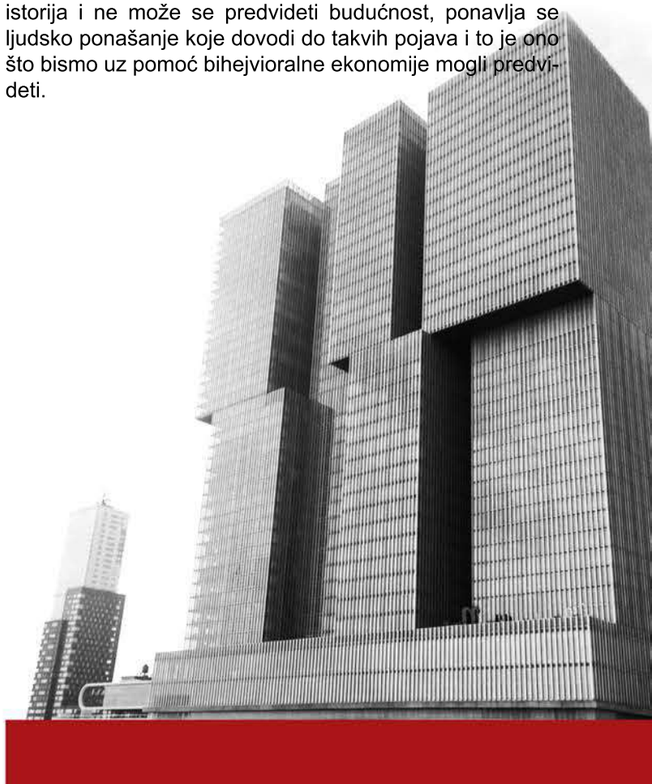
Svaki agent ima cilj da maksimizira prodajnu cenu i minimizira vreme marketinga na tržištu, a ne da predstavi realnu, očekivanu cenu nepokretnosti. Tradicionalni pogled na tržište je da oglašena cena ne bi trebala da ima efekta na konačnu prodajnu cenu. Međutim, postavljanje veoma visoke cene na oglasu čini da svako smanjenje cene u pregovorima deluje razumnije za kupca, iako je krajnja postignuta cena i dalje visoka i ne odražava realnu tržišnu vrednost nepokretnosti.

Sa druge strane ljudi su skloni da stvari koje sami naprave vrednuju više, teško ih se odriču i vrednuju više stvari koje poseduju nego buduću korist. Ovo se najviše odnosi na prodavce koji su nepokretnost stekli gradnjom, koji često nude svoje nepokretnosti po nerealno visokim cenama.

Učesnici na tržištu uglavnom nisu svesni svih psiholoških faktora koji utiču na kretanja na tržištu nekretnina, njegovu neefikasnost i na formiranje cene.

Nakon finansijske krize 2008. godine, postavilo se pitanje uzroka krize i šta je uopšte dovelo do abnormalnog rasta cena i stvaranja balona na tržištima nekretnina u celom svetu i ko je glavni krivac - da li institucije, pojedinci ili viša sila? Tada uloga bihejvioralne ekonomije dobija na značaju i daje drugi pogled na razloge krize i stvaranje opšteg iracionalnog optimizma na tržištu, što je kasnije dovelo do kraha. Efekti krize su i dalje prisutni u nekim zemljama. Iako je kroz istoriju bilo više ovakvih kriza, balona i krahova, buduća kretanja je i dalje teško predvideti.

Obzirom da se ovakve abnormalne pojave na tržištu ponavljaju, čini se da ništa nismo naučili. Ali ne ponavlja se istorija i ne može se predvideti budućnost, ponavlja se ljudsko ponašanje koje dovodi do takvih pojava i to je ono što bismo uz pomoć bihejvioralne ekonomije mogli predvideti.



ISPLATI LI SE ULAGATI U STAMBENE NEKRETNINE?

Nekretnine su tradicionalno jedna od najpopularnijih i najomiljenijih investicijskih klasa u Srbiji. U nastavku teksta pokušaćemo da Vam približimo prednosti i mane ulaganja u nekretnine, kao i neke skrivene troškove, te druge stvari koje treba razmotriti prilikom odlučivanja o kupovini nekretnine.

Najvažnija stvar u pogledu potražnje na tržištu nekretnina je promena broja stanovnika u zemlji ili području u koje želite da ulažete i trend tih promena. Nakon toga dolazi rast privrede, kao i turistički potencijal područja. Na sledećoj slici prikazana je statistika koja se odnosi na promenu cena nekretnina u zemljama EU u periodu od 2008. do 2017. godine.

Ako pogledamo svetsko tržište nekretnina poznatih svetskih gradova, rast cena ni u njima nije ujednačen. U navedenim gradovima neto prihodi od zakupa (prihodi umanjeni za sve troškove) mogu pasti na samo 2% godišnje u odnosu na ulaganje. To je znak da na navedenom tržištu postoji mnogo ulagača koji kupuju nekretnine radi zarade od povećanja cene nekretnine, a ne toliko za stvaranje prihoda od zakupnine. Ovo je rizičniji oblik ulaganja u nekretnine od kupovine nekretnine radi prihoda od zakupa, te bi pre pripadao kategoriji špekulacije nego ulaganja.

Za one koji su voljni preuzeti posao upravljanja vlastitom nekretninom, ona može biti snažan polupasivni izvor prihoda zbog kombinacije zakupa i povećanja vrednosti nekretnine. Ali ljudi često zaboravljaju neke dodatne troškove i procenjuju samo savršeni scenario prilikom procene povrata na ulaganje svoje investicije. Na primer, ako kupite nekretninu za 50.000 eura koju možete iznajmiti za recimo 200 evra mesečno, to znači da biste ostvarili povrat na svoje ulaganje od 4,8% godišnje i određeni rast cene nekretnine od recimo 2% godišnje, što bi u osnovi iznosilo 6,8% godišnjeg povrata na vaše ulaganje.

Ali nekretnina ima i dosta troškova na koje Vi kao investitor ne računate pri kupovini:
- nekretnina neće biti iznajmljena 100% vremena
- porezi pri kupovini (i zajmu)
- osiguranje nekretnine
- troškovi održavanje nekretnine
- kamate ako nekretnina nije kupljena gotovinom

Kada od prihoda oduzmemo i ove dodatne troškove, dolazimo do stvarnog povrata na ulaganje koji verovatno ne prelazi 5% godišnje, odnosno oko 20 godina, ali varira od nekretnine do nekretnine.

Postoje i fondovi za ulaganje u nekretnine, te je dobro razmisliti i o REIT-u (engl. Real Estate Investment Trust) koji je u principu fond za kupovinu nekretnina koji isplaćuje svojim ulagačima dividendu (većinom između 4% i 7% godišnje), ali je ulaganje diverzifikovano na mnogo nekretnina te ne zavisi od jedne nekretnine.

Kada pogledamo stanje na tržištu nekretnina u Srbiji, vidimo konstantan rast cena stanova u poslednjih nekoliko godina. Kako smo ranije pomenuli u tekstu, broj stanovnika, odnosno trend povećanja stanovništva je jedan od najbitnijih činilaca koji utiču na potražnju nekretnina. Međutim broj stanovnika u Srbiji poslednjih godina pada puno bržim stopama nego što je to bilo ranijih godina, a što zbog velikog broja iseljenika, što zbog manjeg broja rođenih od broja umrlih. Dodatan problem je što se veliki deo od ukupnog broja iseljenih odnosi na mlade ljude koji bi trebali biti temelj demografske obnove u budućnosti, te je za očekivati da, kada iseljavanje i uspori, nastavimo gubiti stanovništvo zbog sve manjeg broja rođene dece.

Takođe, poznato je kako se u zadnjih nekoliko godina nije jednako kretala cena nekretnina u Beogradu, Novom Sadu ili Nišu u odnosu na druge gradove u zemlji. Uzimajući u obzir negativne demografske trendove treba dobro izvagati pri odlučivanju o investiranju u stambenu nekretninu. Svakako je jasno da su prethodne dve godine bile veoma dobre za tržište nekretnina i da je vidan oporavak tržišta stambenih nepokretnosti. Ipak treba biti oprezan prilikom ulaganja u nekretnine, tako da jedna ili dve dobre godine ne bi trebale igrati bitniju ulogu kod donošenja ovako bitne odluke kao što je ulaganje u nekretninu.

17

RAZLOZI ZAŠTO JE IZNAJMLJIVANJE NEKRETNINA BOLJE OD KUPOVINE

Jedan od osnovnih životnih ciljeva kojima svi mi težimo jeste obezbeđenje krova nad glavom. To „obezbeđenje“ krova se rešava na dva načina, tj. ili živite u domu koji ste vi kupili (nasledili ili izgradili) ili da iznajmljujete od nekog drugog. Iako i rentiranje i kupovina doma imaju svoje finansijske prednosti, ipak se čini da je iznajmljivanje u prednosti kada je ekonomija nedovoljno razvijena.

Postoji veći broj finansijskih koristi kod iznajmljivanja, nego kod kupovine vlastite nepokretnosti. Navešćemo samo neke i osvrnuti se na finansijske koristi koje imaju zakupci u odnosu na vlasnike domova.

MALA KAPARA

Prvi i osnovni razlog zašto je rentiranje bolje od kupovine javlja se već na samom potpisivanju ugovora. Kada se kupuje nepokretnost putem hipoteke, najčešće ste u obavezi da obezbedite popriličnu kaparu, tzv. „učešće“ u kreditu, u iznosu od oko 20%. Međutim, nije vam potrebno da obezbedite visoku kaparu ukoliko se selite u dom u kojem ste zakupac. Iako tačna suma koju morate obezbediti kao kaparu zavisi od slučaja do slučaja i uslova koje dogovorite za svojim zakupodavcem, ukupna suma koju morate platiti je višestruko niža nego kada biste kupovali nepokretnost. Najčešće iznos koji se traži kod zakupa jeste jednomesečni iznos zakupnine koji je dogovoren.

TROŠKOVI ODRŽAVANJA

Jedan od osnovnih razloga zašto su zakupci u prednosti u odnosu na vlasnike jeste činjenica da zakupci ne snose troškove popravki i održavanja nekretnine. Kada iznajmljujete nekretninu, zakupodavac je odgovoran za sve troškove vezano za popravke i održavanje nekretnine u kojoj živite. Vi niste u obavezi da vršite bilo kakvu popravku vezano za krov koji curi, napukao plafon ili cev u zidu. Vlasnik, sa druge strane, je odgovoran za sve vrste popravki, troškove renoviranja i održavanja. U zavisnosti od vrste popravki, ti troškovi mogu varirati.

SMANJENJE VREDNOSTI OBJEKATA

Vrednost objekata se kreće ciklično, samim tim može finansijski značajno da utiče na vlasnike objekata. Ali vrednost objekata, tj. njihova cikličnost ne utiče toliko na zakupca. Vrednost nepokretnosti određuje iznos poreza koji se plaća na nju, vrednost hipoteke i dr. Na oscilirajućem tržištu nekretnina, zakupci nisu toliko pogođeni kao njeni vlasnici.

FLEKSIBILNOST

S obzirom na stanje u današnjoj ekonomiji, kako svetskoj, tako i domaćoj, ukoliko se za to javi potreba, tj. naglo se pogorša finansijska situacija, iznajmljivanjem nekretnine građani na isteku ugovorenog zakupa imaju mogućnost da se presele i da iznajme prostor koji je za njih finansijski pristupačniji. Ukoliko ste vlasnik nepokretnosti, mnogo je teško osloboditi se skupocene kuće zbog svih dažbina koje morate platiti bilo da kupujete ili da prodajete.

POREZ NA IMOVINU

Takođe, još jedan od razloga zašto su zakupci u povoljnijem položaju u odnosu na vlasnike jeste i činjenica što zakupac neće platiti porez na nekretninu u kojoj živi. Porez na nekretninu može biti poveći finansijski teret u zavisnosti od lokacije vašeg doma. Porez koji plaća vlasnik nepokretnosti je u direktnoj korelaciji sa procenjenom vrednošću njegove nekretnine.

FIKSNI IZNOS RENTE

Iznos rente koju plaća zakupac jeste takođe jedna od prednosti zbog toga što je ona najčešće fiksna dok traje Ugovor o zakupu (ukoliko nije drugačije dogovoreno). Iako zakupodavac može podići rentu uz prethodno obaveštenje, zakupac se može lakše prilagoditi kad je već upoznat sa visinom rente koju mora platiti. Međutim hipoteka i porez na imovinu može oscilirati.

RAZVIJENIJA TRŽIŠTA STVARAJU VIŠE ZAKUPACA

Poučeni krizom iz 2008 godine, stanovništvo je opreznije kada su u pitanju hipotekarni krediti. Rentiranjem se smanjuje rizik potencijalnog posedovanja hipoteke koja se ne može otplatiti. Samim tim smanjuje se i broj hipotekarnih kredita koji se ne mogu vratiti, tzv. „loših plasmana banaka“.

ZAKLJUČAK

Iako je posedovanje nekretnine možda psihološki značajniije i korisnije za vlasnika na duži period, za mnoge ljude rentiranje je bolja opcija. Postoji mnogo primera studija koje pokazuju kako rentiranje može uštedeti značajne sume novca. Izbor da li ćete da iznajmite ili da kupite sopstveni dom je na vama. Pre nego što se odličite za bilo koji potez, utvrdite i ponovo proverite sve detalje kako biste napravili finansijsku odluku koja je najbolja po vas.

KOJA PITANJA POSTAVITI KADA KUPUJETE VAŠ NOVI DOM?

Kupovina vašeg doma jeste jedna od najvećih investicija koju ćete napraviti u životu i verovatno ćete potrošiti mnogo vremena i energije tražeći vaše savršeno mesto. Dok ne budete spremni da kupite vaš novi dom (psihološki i finansijski), već ćete znati šta je to što zahtevate da vaš novi dom poseduje, a za šta ste spremni da napravite kompromise. Naravno, za sve preko potrebne informacije koje su vam neophodne tu je razgovor sa prodavcem, tj. sadašnjim vlasnikom vašeg budućeg doma. Od prodavca ćete dobiti sve detalje koji će vam pomoći da donesete odluku. Navešćemo samo nekoliko ključnih pitanja koje bi trebalo da postavite.

KOJE SU PREDNOSTI ŽIVLJENJA U DATOJ NEKRETNINI?

Ovo je pitanje koje prodavca može navesti da priča o svojoj kući tj. stanu, komšiluku i zajednici. Ovim putem se može saznati nešto pozitivno o nekretnini ili oblasti za koje možda niste mogli saznati na drugi način – uska zajednica, prijateljski susedi, zelenilo u kraju, niski troškovi grejanja...

KADA STE KUPILI I KOLIKO STE PLATILI?

Postoji više razloga zašto je dobro znati koliko je prodavac platio za stan ili kuću koju vi sada nameravate da kupite. Kao prvi razlog jeste činjenica da ćete tako saznati da li su cene na lokalnom nivou porasle ili pale od kako je prodavac obavio kupovinu. Takođe, može vam pomoći da odredite koliko je prodavac spreman na pregovore oko cene – ako je prodavac kupio kada je vrednost nekretnine bila niska, naravno da će biti spreman i voljan da popusti sa cenom zbog toga što će prodajom i dalje ostvariti profit. Ukoliko ovo nije slučaj, tj. ukoliko je prodavac kupio po jednakoj ili višoj ceni od koje sada traži, vrlo verovatno neće biti spreman na pregovore o nižoj ceni.

DA LI POSTOJI PROBLEMATIČAN KOMŠILUK?

Oblast, tj. četvrt u kojoj nameravate da se stalno nastanite može biti pod uticajem raznih smetnji – blizina puteva gde su uobičajene brze vožnje, saobraćajne gužve, buka (od saobraćaja, komšijskih pasa, preduzeća), kriminala, smeća tj. deponija i neprijatnih mirisa, lošeg održavanja... Iako možda ne dobijete detaljan odgovor na ovo pitanje, dobro je da makar pokušate saznati da li postoji neki problem pre nego što se odlučite za kupovinu.

RAZLOZI PRODAJE

Postoje razni razlozi zašto se ljudi sele uključujući razne životne događaje (brak, rođenje deteta, penzija), menjanje posla, želja za manjim ili većim životnim prostorom. Iako ipak ne dobijete najiskreniji odgovor na ovo pitanje, razlog prodaje može vam pomoći u određivanju koliko postoji prostora za pregovore o ceni.
U zavisnosti od razloga za selidbu, prodavac može biti spreman da prihvati nižu ponudu, ukoliko mu se žuri da što pre obavi prodaju. Naravno da iz ovoga sledi da ako se prodavcu ne žuri da obavi prodaju, postojaće veoma malo prostora za pregovore oko cene stambene nepokretnosti.

ŠTA JE SVE OBUHVAĆENO PRODAJOM?

Sve što je trajno spojeno sa domom (npr. slavine, viseći ormari, roletne) se smatra ugrađenim fiksnim nameštajem i generalno su uključeni u prodaju. Ponekad je ugovorom pravno definisano šta je sve uključeno u prodaju, ali ponekad to nije baš najjasnije utvrđeno. Ukoliko ste u nedoumici, a želite da izbegnete potencijalno razočaranje, najbolje je da pitate šta je sve obuhvaćeno prodajom nekretnine i tražite to napismeno. Obratite pažnju na predmete kao što su baštenske garniture, montažni pomoćni objekti, rasvetna tela, razni aparati, zidni zvučni sistemi, dečije igralište i sve ostalo za šta bi se neprijatno iznenadili ukoliko ih ne biste zatekli kada se uselite u vaš novi dom.

PERIOD IZLOŽENOSTI NA TRŽIŠTU

Jedan od osnovnih razloga zašto je kuća ili stan dugo na tržištu jeste precenjenost na osnovu loše cenovne strategije. Što je duža izloženost na tržištu, sve teže postaje da se ta stambena nepokretnost proda zbog toga što oglas postaje „ustajao“ i kupci pomišljaju da nešto sigurno nije u redu sa tom imovinom. Inače, zašto se još uvek nije našao kupac za tu kuću ili stan. Sve navedeno ima za posledicu da je prodavac takve stambene nekretnine motivisan i spremniji za pregovore oko cene.

ZAKLJUČAK

Iako oglasi i prospekti sadrže mnogo detalja o nekretnini (površina, broj soba, broj kupatila i toaleta), razgovor sa prodavcem vam može pomoći da saznate više detalja o samoj kući ili stanu. Ukoliko ne možete doći do vlasnika, pokušajte da saznate odgovore na neke od ovih pitanja preko vašeg agenta za nekretnine.

KAKO INVESTIRATI NA RASTUĆEM TRŽIŠTU?

U poslednje vreme u Srbiji se nekretnine često prodaju znatno iznad realne vrednosti, bez obzira na procene ili stanje nekretnine, što se naročito odnosi na stambene nekretnine. Potražnja nadmašuje ponudu, a cene ponovo rastu. Sve češće smo zbunjeni kada čujemo koliko su ljudi spremni da plate za relativno skromne stanove i kuće. Ovakve tržišne okolnosti se čine poznatim.

Kada je tržište nekretnina u Srbiji naglo raslo počevši od 2005. godine, ovaj rast bio je objašnjen opštim optimizmom, prilivom novca iz privatizacija, povoljnim stambenim kreditima i slično. Ljudi su finansirali kupovinu kreditima koje realno i dugoročno nisu mogli da priušte, jer su prihodi stanovništva realno ostali nepromenjeni. Ali ko je tada mogao da odoli velikom broju banaka koje su se u to vreme takmičile na ograničenom srpskom tržištu i nudile povoljne uslove. Posle četiri godine, početkom 2009. godine, i nakon konstantnog rasta ponude stambenih nekretnina, tražnja je odjednom opala. Zbog globalne ekonomske krize i gašenja optimizma, a delom i zbog činjenice da u Srbiji nema dovoljno kupaca da bi absorbovali toliku ponudu, došlo je do pucanja balona i pada cena.

Postavlja se pitanje da li smo sada u 2005. ili 2009. godini. Da li je tržište tek počelo da raste i koliko će taj rast trajati ili smo pred pucanjem balona? Da li investirati sada ili čekati?

Logika svakog investitora je da kupi kada se cene približe najnižoj tački, a da proda kada se približe najvišoj tački i da profitira iz razlike u kupovnoj i prodajnoj ceni. Jasno je da se rast i pad cena dešava u nekim ciklusima, ali da li je te cikluse moguće predvideti. Statistika i istorijski podaci su se ovde pokazali kao nepouzdani. Ali čak i da postoje jasni periodični ciklusi, u situacijama kada ti ciklusi traju 20 godina ili više, jasno je da ni jedan investitor neće čekati toliko dugo da bi investirao.

Postoje parametri na osnovu kojih se mogu utvrditi tržišni trendovi, odnosno utvrditi da li tržište raste, opada ili je u ravnoteži. Karakteristično za rastuća tržišta je da su uslovi kreditiranja povoljni, rok otplate dug, kamate razumne, kao i procenat učešća i inicijalni troškovi kreditiranja, da su prihodi domaćinstva porasli ili da je stopa zaposlenosti veća, te da su cene nepokretnosti porasle, ali srazmerno povećanju plata. Dokle god ljudi mogu realno da priušte kredite ili kupe nekretninu u kešu legalnim novcem potrebno je da se desi neki opšti ekonomski problem da bi došlo do kraha, kao što je recesija, problemi na tržištu rada i sl. Ovo znači da ne možemo samo na osnovu toga što su cene nekretnina visoke tvrditi da se stvorio balon i da će doći do kraha na tržištu.

Ako pogledamo u nazad vidimo da baloni na tržištu nekretnine uvek izgledaju isto iako su ekonomski uzroci njihovog nastanka drugačiji. Uvek započinju naglim porastom tražnje i rastom cena, nakon čega počinje da raste ponuda i gradi se veliki broj novih objekata, za šta su potrebne godine. Kada tražnja počne da opada tržište ne dolazi u ravnotežu, nego puca jer pad tražnje se uvek dešava naglo, baš kao i rast. Rezultat je prevelika pronuda, niska tražnja i pad cena.

Kako da pretpostavimo da će doći do stvaranja balona? Postoje neki znakovi koje investitori znaju iz iskustva, a to su:

- kada primetimo da većina ljudi u našem okruženju može da priušti da kupi nekretninu,
- kada veliki broj ljudi počinje da se bavi poslovima koji imaju veze sa nekretninama,
- kada cene nekretnina rastu brže nego plate u poslednjih pet godina,
- kada je cena nepokretnosti pet ili više puta veća od prosečne plate u gradu
- kada vrednost nepokretnosti nije više u pozitivnoj korelaciji sa rentom, a to su okolnosti kada su rente niske, a cene visoke i kada renta ne može da pokrije troškove vezane za istu nepokretnost (ne pokriva ratu kredita ili druge troškove)
- kada su uslovi kreditiranja i refinansiranja kredita povoljni
- kada je nekretninama koje nisu renovirane i u koje nije investirano, značajno porasla cena.
- kada se građevinska aktivnost naglo poveća.

Strah svakog investitora je da ne propusti tu priliku da investira kada su cene niske. Ako uloži prerano, pre nego što se tržište sruši, propustio bi priliku da zaradi. Ali svakako čekanje da cene padnu može da potraje godinama i investitor ne ostvaruje nikakav ekonomski napredak. A čak i kada cene padnu ulazi u fazu opšteg pesimizma, kada obično svi misle da se tržište neće oporaviti ili da će oporavak predugo trajati.

Ali kako investirati na rastućem tržištu?

Treba birati diverzifikovane ekonomije, odnosno gradove ili države koje ne zavise od samo jednog poslodavca ili sektora. Kada dođe do kraha sektora ili do bankrota poslodavca, to automatski utiče na kupovnu moć lokalnog stanovništva i na pad cena i renti.

Uvek investirati na lokacijama koje se dobro kotiraju. Ako su: A klasa najbolje lokacije u gradu, B klasa delovi grada gde živi gornja srednja klasa, C klasa prosečna naselja sa mnogo stanara, a D klasa naselja koja nisu popularna zbog strukture stanovništva, dostupnosti sadržaja, visoke stope kriminala i nezaposlenosti; investitor ne treba da investira u ništa ispod C klase.

Kada bira bolja naselja u ekonomski diverzifikovanim gradovima investitor može da izbegne ili ublaži negativne uticaje ako dodje do kraha tržišta.

Potrebno je obratiti pažnju i na osobine novčanog toka. Ako nepokretnost donosi više prihoda nego rashoda, nije toliko važno šta će se dešavati sa njenom vrednošću. Ako cene padnu, to ne utiče na investitora ukoliko ne proda nepokretnost. Iskusni investitori kupuju nekretnine koje generišu pozitivan gotovinski tok, odnosno zaradu, a njenu vrednost doživljavaju kao dodatnu pogodnost ukoliko cene na tržištu porastu.

Dakle ključna su tri kriterijuma: diverzifikovane ekonomije, dobra mikrolokacija i pozitivan gotovinski tok.

20

ZARADA NA INVESTIRANO

U poslovnom svetu i analizi nekretnina prečesto čujemo terminologiju vezanu za samo investiranje u nove projekte – razvoj poslovnih ideja, planova, kupovinu objekata i slično. Investicija sama po sebi predstavlja ulaganje kapitala u određeni posao, a sve sa ciljem ostvarivanja određene koristi. U ovoj oblasti prisutan je veliki broj termina kojima se definiše čitav spektar karakterističnih parametara koji su investitorima, kao i korisnicima sa druge strane stola, od presudnog značaja. Kao jedan od značajnijih kriterijuma u poslovnoj analizi može se izdvojiti ROI kao jedan od ključnih pokazatelja, koji se zajedno sa drugim indikatorima koristi za procenu i rangiranje atraktivnosti različitih investicionih odluka.

ROI - Return on investment ili u srpskom jeziku poznat kao „povraćaj investicije“ je finansijski pokazatelj koji se koristi za merenje dobiti od investicije. ROI se izražava u procentima (%) na godišnjem nivou. U svetu nekretnina, procenitelji, a i druga lica povezana sa projektom za čije potrebe se koristi data finansijska analiza, najčešće daju osvrt na dati parametar kako bi usmerili svoje klijente na donošenje pravih odluka. Kada se govori o ovom broju, često se susreću mnoge varijacije na temu od čega najznačajnije mesto zauzimaju ROA, ROACE, ROCE, ROE, ROIC, RONA, CF-ROI i drugo. S obzirom na činjenicu da se često postavlja pitanje šta je zarada, a šta investicija, varijacije ROI izražavaju specifičnosti svakog od datih tumačenja.

Definicija ROI je odgovor na pitanje koliko sa zaradilo na uloženi novac. S tim u vezi formula za izračunavanje je najčešće ROI (%) = (zarada - uloženo) / uloženo *100. ROI se najčešće koristi kod izrade biznis planova, ekonomske opravdanosti investicionih projekata, DCF analiza, studija izvodljivosti, Cost Benefit analiza, dinamičke cene investicionih projekata, NPV kalkulacija i drugo. U tom smislu, ROI ne govori o godišnjoj zaradi, već o zaradi u toku svih godina nekog projekta/investicije. Međutim, imajući u vidu prethodno navedene varijacije, ne može se govoriti o univerzalnoj formuli po kojoj se ROI obračunava.

Još jedan važan parametar koji govori o istoj, a opet različitoj stvari je interna stopa prinosa ili IRR (Internal rate od return). Razlika između ova dva pokazatelja je ta da ROI ukazuje na ukupan profit od početka do kraja investicije, dok IRR identifikuje godišnju stopu prinosa. Ova dva broja treba da budu ista tokom jedne godine, ali ukoliko se vrši poređenje u nekom dužem vremenskom periodu, to često nije slučaj.

Prednost ROI se ogleda u tome što se jednostavno izračunava i lako je razumljiv. S tim u vezi, ROI predstavlja jako raznovrsan parametar koji omogućava procenu efikasnosti pojedinačne investicije ili poređenje prinosa od različitih investicija. Gledajući iz suprotnog ugla, ROI ne uzima u obzir dužinu realizacije investicije, pa tako se na osnovu ovog parametra ne može konstatovati da li je na primer investicija koja generiše ROI od 20%, a period investicije je 5 godina superiornija od investicije koja generiše ROI od 10%, a traje samo godinu dana. Takođe, ROI može dati i pogrešno viđenje ukoliko nisu svi očekivani troškovi ukalkulisani u obračun. Tako, ukoliko povezani troškovi poput kamate, poreza na imovinu, osiguranja, troškova održavanja nisu sračunati, to se može značajno odraziti na konačni obračun ROI. Na osnovu prethodno izloženog, ROI predstavlja kompleksni činilac, koji bez potpore i detaljnog razumevanja može odvesti investicionu odluku u pogrešnom smeru, te se savetuje posvećivanje adekvatne pažnje kako bi se izbegle potencijalne greške.

DA LI JE BOLJE KUPITI ILI IZGRADITI VAŠ NOVI DOM?

Kupovina vašeg doma jeste jedna od najvećih investicija koju ćete napraviti u životu. Većina kupaca će potrošiti mnogo energije i vremena u dizajniranju „savršenog doma“ pre potpisivanja bilo kakvog ugovora. Lokacija, tržišni trend, porezi i cena, a pre svega stanje nekretnine predstavlja stub temeljac potrage za vašim novim domom. Ono što se naravno podrzumeva jeste da je svaki kupac specifičan i da svako ima svoju „listu“ koje budući dom mora da zadovolji, kao i listu poželjnih stvari oko kojih se ipak mogu napraviti neki kompromisi.

Ono što svaki budići vlasnik postavlja sebi među prvim pitanjima jeste da li da kupi postojeći ili da izgradi potpuno novi dom u skladu sa svojim potrebama. Sam proces kupovine nekretnine u kojoj ćete živeti uključuje mnogobrojne važne izbore, a ovo je samo jedno pitanje od mnogih. Naravno da oba izbora imaju svojih prednosti i mana, a mi ćemo pokušati da vam malo bolje približimo i objasnimo samo neke od njih.

KUPOVINA POSTOJEĆEG DOMA

Ono što je neophodno naglasiti kao prednost kod kupovine postojećeg doma jesu dva razloga, a to su udobnost i cena. Možete da razgledate i tražite pogodne domove koji odgovaraju vašim potrebama i na kraju možete im izneti svoju ponudu. Ukoliko namate baš mnogo vremena na pretek, uvek možete angažovati pomoć – profesionalnog agenta za promet nekretnina. Licencirani agent za promet nekretnina će ubrzati sam proces odabira pogodnih nekretnina za vaš ukus, voditi vas kroz mukotrpni proces pregovora i papirologije. Ukoliko pregovori budu uspešni i prihvatljivi po obe strane, već se za par meseci možete naći u svom „novom“ domu.

Kao još jedan bitan faktor (ako ne i presuđujući) koji bi vas mogao naterati da se odlučite za ovaj izbor jeste i pitanje da li želite da živite u već izgrađenoj četvrti ili naselju – blizu posla, škole, porodica i prijatelja. Naravno , za one nestrpljive jeste i pogodnost da sa kupovinom kuće, možda dobijete i stari hrast u dvorištu koji će vam praviti hladovinu dok nedeljom ujutru ispitate kafu. Ako se odlučite za izgradnju novog doma čeka vas i planiranje novog travnjaka i sađenje mladih sadnica za koje će trebati pristojan broj godina dok ne bude pravila zadovoljavajući hlad.

Ono što je glavna mana kupovine postojećeg doma jeste to što možda nećete dobiti baš sve što ste želeli. Postoji velik broj faktora zbog kojih ovo ipak nije izbor za vas – zbog starosti objekta ćete morati da dodatno izvršite kompletno adaptiranje i renoviranje kako biste vaš dom približili trenutni standardima izgradnje. Ili ipak niste zadovoljni postojećim rasporedom prostorija pa ipak želite da uložite dodatni napor – i psihološki i materijalni kako biste dobili raspored prostorija o kom ste maštali.

IZGRADNJA NOVOG DOMA

Ono što je mana kod ovog izbora jeste što za svaki korak morate unapred imati rezervni plan (a najčešće i dva). Ne samo da morate naći parcelu na kojoj ćete graditi (koja možda neće biti na tako poželjnoj lokaciji), nego morate pronaći i izvođača radova koji razume vaše potrebe. A briga o postojećoj infrastrukturi i priključcima na parceli je veoma bitna i odlučuje dalji tok izgradnje.

Glavna prednost ovog izbora jeste to što ćete (ako znate šta tačno želite) dobiti ono što ste zamislili. Sami birate koji će materijal biti korišten pri gradnji, sami definišete raposred prostorija i spratnost, sami birate načine grejanja i hlađenja, da ne spominjemo energetsku efikasnost i izolaciju. Bez obzira što su troškovi izgradnje visoki, moguće je da ćete visokom energetskom efikasnošću vašeg novog doma brže povratiti svoju investiciju. Takođe će troškovi održavanja i popravki biti niski.

ZAKLJUČAK

Bez obzira na motive koji vas pokreću pri odabiru vaše buduće nekretnine, ako ne budete zadovoljni trenutnom ponudom na tržištu, možda se ipak odlučite za izgradnju doma koji će u potpunosti da odgovara vašim potrebama. Nabrojali smo samo neke od mogućih prednosti i mana vezane za oba izbora, ali na kraju vi ste ti koji će da donesu krajnju odluku o tome da li je ipak bolje izgraditi svoj novi dom ili ne. Ono na šta se svakako treba obratiti posebna pažnja jeste da vam u oba slučaja treba profesionalna pomoć – bilo da se radi o licenciranom agentu za nekretnine ili o kvalifikovanom izvođaču radova.

22

NAJČEŠĆE GREŠKE PRI PRODAJI VAŠEG DOMA I KAKO IH IZBEĆI

Ukoliko nemate iskustva i po prvi put prodajete Vaš stan ili kuću, onda je neophodno da se pripremite za dosta kompleksnu transakciju koja se nalazi u Vašim rukama – ili možda i ne mora tako biti. Ako ste po prvi put prodavac Vašeg doma, postoji mogućnost da napravite mnogo početničkih grešaka, ali uz malo pomoći možete izbeći najveći broj prepreka koje se mogu pojaviti tokom celog procesa prodaje.

Sam proces prodaje može biti poprilično mukotrpan i dugotrajan proces. To se najviše odnosi na različite profile ljudi sa kojim ćete se susretati na tom putu pronalaska idealnog kupca za vašu nekretninu. Neće biti stresno samo to što morate ugovarati obilazak gde će vam stranci zavirivati u svaki ugao (još uvek) vašeg doma sa kritikom o tome kako ste nešto mogli bolje i drugačije uraditi, nego što će naravno i da vam ponude znatno manju sumu novca od one za koju ste se nadali da ćete dobiti prodajom. Ovaj tekst je upravo i napisan sa ciljem da sve ove procese pojednostavi što je više moguće i da vam ukaže na to kako izbeći najčešće greške tokom prodaje nekretnine.

- SAVET BR. 1 - ANGAŽOVANJE AGENTA ZA NEKRETNINE: Ovo smo odabrali kao jedno od prvih pitanja koja se logično postavljaju na samom početku procesa prodaje. Naravno da postoje ljudi koji sami prodaju svoj dom bez angažovanja dodatnih agenata i stručnjaka. Ono što se od Vas zahteva u slučaju da ne angažujete agenta za nekretnine, jeste da sami izvršite istraživanje o tome koliko je bilo nedavnih prodaja na lokalitetu gde se nalazi i Vaš dom. Samim tim ćete imati uvid u ostvarene prodajne cene za nekretnine koje su najsličnije Vašoj, sa osvrtom na činjenicu da postoji mogućnost da su u te cene obračunate i agentske provizije. Sami ste odgovorni za marketing i oglašavanje Vašeg doma na internet portalima i drugim vidovima oglašavanja. Takođe, morate organizovati i prijem stranaka u Vaš dom i pregovore oko cene sa potencijalnim kupcima, što dodatno može biti stresno, emotivno i dugotrajno. Ukoliko niste spremni da se nosite sa ovim zahtevima, najbolji savet bi ipak bio da angažujete agente za nekretnine. Dobar agent će Vam pomoći da odredite konkurentnu cenu za Vaš dom koja će Vam povećati šanse za brzu i laku prodaju. Takođe, agent Vam može ispregovarati bolju cenu od ponuđene cene kupca i pomoći oko papirologije, vidova oglašavanja i još mnogo toga.

- SAVET BR. 2 – ODREĐIVANJE VREDNOSTI VAŠEG DOMA: Određivanje prave cene je zaista ključno, bilo da ste angažovali stručnjaka ili ne. Ukoliko ste izvršili pregled i analizu tržišta nekretnina na Vašem lokalitetu i na osnovu nje doneli odluku, budite uvereni da će isto to učiniti i potencijalni kupci. Imajte na umu da se precenjene nekretnine veoma sporo prodaju (ili ne prodaju). Isto tako, možete se odlučiti za drugu strategiju – probajte da malo podcenite kuću, pa vidite broj ponuda koje ćete skupiti. Naravno da će Vam kupci koji su zainteresovani čak i punuditi veće iznose ukoliko je to realno za Vašu nekretninu, a niže ponude nemojte prihvatati. Naravno da možete i ići suprotno od ove strategije, precenite Vašu nekretninu (ali ne previše jer će to odbiti veliki broj kupaca), ali budite spremni na korekciju cene, kako biste bili što bliže željenoj ceni. Ovo su samo neke od najčešćih strategija koje se koriste, naravno, to ne znači da će se u Vašem slučaju pokazati kao uspešne. Ono što će presudno imati završni uticaj na postignutu kupoprodajnu cenu Vašeg doma jeste činjenica da li se nalazite na uzlaznom ili silaznom tržištu nekretnina, u kom stanju se nalazi Vaša nekretnina i naravno...LOKACIJA, LOKACIJA, LOKACIJA.

- SAVET BR. 3 – ODREĐIVANJE VREMENA I NAČINA OGLAŠAVANJA: Što se tiče određivanja vremena prodaje, najbolje je da ne počinjete prodaju u zimskom periodu, jer se tad najmanje ljudi sprema za kupovinu. Bilo da je zbog loših vremenskih uslova ili socijalnih obaveza tokom praznika, Zimski period je najsporiji što se tiče prodaje, a što može i demotivišuće da deluje na Vas. Takođe manji broj kupaca je raspoložen za razgledanje i obilaske domova, a postoji i manji broj kompetitivnih prodavaca na tržištu u pogledu oglašavanja i marketinga, Najbolje je obezbediti što kvalitetnije slike Vašeg doma koje neće dovoditi u zabludu potencijalne kupce. Najverovatnije je da će kupci za Vašu nekretninu saznati preko nekog od internet portala, zato je i u Vašem cilju da fotografije koje ste postavili online budu u zadovoljavajućem formatu i kvalitetu i da budu fotografisane u toku dana. Trebalo bi da razmislite i o angažovanju profesionalnog fotografa, kao i da eventualno dodate virtuelnu turu Vašeg doma.

- SAVET BR. 4 – PRIKAZ STVARNOG STANJA: Ono što je presudno i što će odrediti dalji kurs pregovora sa Vašim potencijalnim kupcem jeste da se sve činjenice o stanju Vaše nekretnine iznesu na samom početku pregovora. Pošto bilo koji problem sa Vašom nepokretnosti će najverovatnije biti otkriven tokom inspekcije kupca. Čak iako se to ne može utvrditi spoljašnjom inspekcijom, postoje klauzule u ugovoru koje će Vas obavezati da izjavite da ne postoje skrivene mane. Ako se naknadno utvrde nepravilnosti, možete sebi napraviti samo dodatne probleme i troškove. Tako da je najbolje da sve nepravilnosti otkrijete, ispravite i popravite ili izvršite korekciju cene u skladu sa postojećim nepravilnostima i oštećenjima. Na osnovu svega već navedenog neophodno je da Vašu nekretninu spremite za prodaju. To podrazumeva da angažujete profesionalnu pomoć u vidu otkrivanja i vršenja svih popravki koje su potrebne da ukažu na to da će kupac dobiti kvalitetan dom. Ukoliko ne možete da priuštite profesionalnu pomoć, pozabavite se Vi svim tim poslovima koji uključuju zamenu dotrajale kvake na vratima ili prozoru, krečenja, farbanja, čišćenja i dr. Ovim ćete sprečiti kupca da pokušava da Vam dodatno snižava cenu.

ZAKLJUČAK: Nabrojali smo samo neke savete koji vam mogu pomoći u procesu prodaje vašeg doma. Iako se vodite ovim instrukcijama, to ne znači da ćete na kraju biti zadovoljni postignutom prodajnom cenom vašeg doma. Isto tako, vaš dom može biti oglašen duži vremenski period nego što ste očekivali, ili čak možete imati manje ponuda nego što ste očekivali. Najbolje je da se pripremite i finansijski i mentalno za duži proces prodaje i da ukoliko vam je celokupni proces kupoprodaje naporan, angažujete profesionalnu pomoć u vidu prodaje ili čak izdavanja vaše nekretnine.

23

KADA JE NAJBOLJE DA TRAŽITE STAN ZA IZNAJMLJIVANJE

Da li ćete i kada iznajmiti stan, pre svega zavisi od vaše trenutne stambene situacije, tj. da li imate luksuz da čekate povoljno vreme za traženje idealnog stana za vas. Postoji veći broj razloga i činjenica koji se moraju uzeti u obzir kada birate najbolje vreme za rentiranje stana.

Zima je najbolja za mirovanje

Potražnja je najčešće najniža tokom zimske sezone, kada je manje zakupaca zainteresovano za preseljenje. Takođe, najniže cene zakupa su upravo vezane za zimsku sezonu, u periodu posle nove godine. Na osnovu prethodno navedenog, statistički najbolje ponude za zakup se ostvaruju u periodu od januara do marta. Ipak, to i dalje ne znači da ćete za nižu cenu zakupa stana koju ste dogovorili dobiti sve ono što ste tražili. Moraćete da napravite određene ustupke, kako biste ipak ostvarili nižu cenu zakupnine.

Letnja sezona je najaktivnija u toku godine

Zašto je to tako? Pa za početak mnogi srednjoškolci i studenti se vraćaju kući, pa se samim tim i stvara veći broj stanova koji su slobodni i spremni za novog zakupca. Najgušći period tokom sezone se upravo odvija u periodu april i septembar zbog mnogobrojnih aktivnosti koji pokreću studenti i srednjoškolci, a ne treba ni zanemariti činjenicu da je upravo u ovom periodu mnogo lakše organizovati selidbe i prevoz nameštaja.

Svi navedeni faktori pokreću porast ponude stanova na tržištu, pa je samim tim pronaći idealan stan za vas mnogo jednostavnije. Postoji mnogo veći broj stanova od kojih možete da birate onaj koji vam najviše odgovara. Ono što je takođe zanimljivo vezano za letnji period jeste činjenica da iako je ponuda na višem nivou nego tokom ostalih delova godine, upravo zbog povećane aktivnosti oko izdavanja se i sama potražnja za stanovima koji se izdaju povećava. To za posledicu ima povećanje troškova izdavanja, što samo dodatno povećava iznos rente. Nije ni neuobičajena situacija da dolazi do porasta konkurencije za pojedinim stanovima koji su poželjniji na određenom tržištu, pa se zakupci obavezuju čak i na duple iznose troškova zakupa nego što bi to učinili u zimskom periodu. Sve to samo da bi brže sklopili ugovor i dobili traženi stan.

Saveti za traženje stana

Kada se odlučite u kojoj sezoni ćete tražiti stan (ili ako nemate mogućnost biranja) najbolje bi bilo da odredite mesec u kojem planirate da iznajmite stan. Pravo vreme da otpočnete svoju potragu će biti dve ili tri nedelje do početka meseca za koji ste se odlučili.

Razlog zašto vam dajemo takav savet leži u činjenici da najveći broj zakupa ističe upravo krajem meseca ili tokom prvih dana meseca za koji ste se odlučili da otpočnete svoju potragu. Iako se ovo čini kao taktika u poslednjoj sekundi, zakupci koji će uskoro da napuste stan će imati najčešće vremenski raspon od 30 dana da napuste stan, a upravo u ovom vremenskom okviru ćete vi i započeti vašu potragu. Samim tim se stvara mogućnost da upravo vi postanete novi zakupac stana.

ZAKLJUČAK

Naravno da vreme kada ćete krenuti u potragu za stanom zavisi upravo od vaše trenutne stambene situacije, finansijskih mogućnosti, stambene fleksibilnosti i vaših zahteva. Ukoliko želite da imate što veći izbor stanova između kojih ćete birati one najoptmalnije za vas, onda je naš savet da se opredelite za period od aprila do avgusta. Ukoliko je cena rente presuđujući faktor za vas, onda biste se trebali odlučiti za traženje stana u periodu od septembra do marta.

REFERENTNE KAMATNE STOPE

Kredit ili ne? Učešće, dokumentacija, osiguranje, zahtevi, procedure ili pak jednostavno ulaganje sopstvenog kapitala? A šta ako ipak nemamo drugog izbora nego pozabaviti se svojom kreditnom sposobnošću i svemu što ona sa sobom nosi?

Ovo je samo par od niza pitanja koja se razmatraju u trenutku kada razmišljamo o mogućnostima za ostvarivanje svojih dugoročnih ili kratkoročnih ciljeva, posebno u trenucima kada želimo da se naš cilj odnosi na kupovinu stambene nekretnine. Stambeni krediti su samo jedan vid namenskih kredita koji se odobravaju za kupovinu kuće ili stana, ali i za izgradnju, rekonstrukciju, adaptaciju ili dogradnju stambenog prostora. Kredit pre svega nosi sa sobom i pojam kreditna sposobnost, koja se naročito odnosi na finansijsku sposobnost dužnika da vrati uzeti zajam uvećan za odgovarajući iznos kamate u roku dospeća. Tako se anuiteti kreću na različitom nivou, a sve zavisno od mogućnosti i želje dužnika, te isti ne bi smeli da pređu 50% ukupnih neto prihoda dužnika. Pored niza pojmova koji se tiču samog kredita i procedura koje ga prate, ono na šta posebno treba obratiti pažnju jesu kamatne stope, a posebno referentne kamatne stope. Ove kamatne stope predstavljaju stope po kojima prvorazredne banke na evropskom tržištu pozajmljuju novac i koje ostale banke koriste kao referentne pri obračunu kamatnih stopa na novac koji pozajmljuju svojim klijentima. One u monetarnoj politici imaju ulogu signalizirajuće kamatne stope na osnovu čije visine se određuje visina kamatnih stopa na kredite banaka. Postoje one poznate i manje poznate, a neke od njih su navedene i pojašnjene u nastavku.

EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) je referentna kamatna stopa koja se primenjuje na pozajice u evrima među bankama unutar Evro zone. Nju konstituiše Asocijacija za finansijska tržišta i Evropska bankarska federacija, a predstavlja prosek kamatnih stopa na nivou prvoklasnih banaka. Ona se objavljuje svakog radnog dana u Briselu i računa se na bazi 360 dana. Ovako definisana kamatna stopa je promenljivog karaktera i utiče na nivo nominalne kamatne stope, te nije svejedno da li se kao osnova koristi nedeljni, dvonedeljni, tronedeljni, mesečni, tromesečni, šestomesečni ili drugi EURIBOR. Kako stambeni krediti predstavljaju dugoročne kredite, banke najčešće vezuju stambene kredite indeksirane u eruima za tromesečni ili šestomesečni EURIBOR.

EONIA se objavljuje odvojeno i odražava stope po kojima prvoklasne banke pružaju kredite u evrima jedna drugoj „preko noći“. Izračunava se kao ponderisani prosek svih prekonoćnih neobezbeđenih kreditnih transakcija na međubankarskom tržištu, koje su unutar evro zone. Kao zaključak, EONIA se može smatrati kao ekvivalent jednodnevnoj EURIBOR stopi.

LIBOR (London Interbank Offered Rate) predstavlja prosečnu kamatnu stopu na međubankarskom tržištu u Londonu po kojoj se novac razmenjuje. LIBOR je, slično EUROBOR-u, referentna kamatna stopa za međunarodne banke i služi kao osnova pri odobravanju kredita. Određuje je 5 glavnih londonskih banaka. Visina ove stope zavisi od ročnosti kredita, ali je relativno niska zbog visokog boniteta banaka na tržištu.

Referentna kamatna stopa Narodne banke Srbije je polazna kamatna stopa kojom se određuje visina kamatnih stopa na novčanom tržištu. Ona predstavlja najvišu, odnosno najnižu kamatnu stopu koju Narodna banka Srbije koristi kada se odigravaju transakcije hartija od vrednosti sa ročnošću od 12 do 16 dana. Prekonoćna kamatna stopa je kamatna stopa na depozitne olakšice NBS-a za deponovanje viškova likvidnih sredstava banaka kod NBS-a. Ona se dobija kada se referentna kamatna stopa NBS-a umanji za određeni broj procentnih poena.

BELIBOR (Belgrade Inter Bank Offered Rate) je referentna kamatna stopa koja se odnosi na dinarska sredstva ponuđena od strane banaka Panela na srpskom međubankarskom tržištu. Ova stopa se obračunava kao aritmetička sredina kotacija, kada se eliminišu najviša i najniža stopa. Slično kao i EURIBOR, mogu se razlikovati nedeljni, dvonedeljni, mesečni, dvomesečni, tromesečni i šestomesečni BELIBOR.

BEONIA (Belgrade Overnight Index Average) je efektivna prekonoćna stopa koja se izračunava kao ponderisani prosek svih prekonoćnih pozajmica na srpskom međubankarskom tržištu koje su plasirale banke Panela, uključujući i plasmane date drugim bankama van Panela.

Pri obračunu kamate, pod referentnom kamatnom stopom podrazumeva se vrednost LIBORA/BELIBORA/EURIBORA i to dva dana ranije. Visina kamatne stope određuje se u određenom procentu ili zbirno kada posmatramo referentne kamatne stope (LIBOR/BELIBOR/EURIBOR) i određenog procenta (marže). Ove referentne kamatne stope imaju sposobnost drastične promene u vremenu trajanja kredita, te posebno treba obratiti pažnju na njihovo kretanje na tržišu. Savetuje se praćenje prognoza kretanja ovih kamata u slučaju odluke da se pozajme sredstva banaka koja svoje kamate zasnivaju na ovim referentnim stopama. Na taj način, čak i ponude sa niskom početnom kamatnom stopom se moraju uzeti s punom pažnjom, jer one predstavljaju samo kamatne stope za kratak period nakon čega se primenjuje referentna stopa i dodatno marža.

25

KUPOVINA KUĆE KOJA SE NALAZI NA GLAVNOM PUTU

U zavisnosti od Vaših afiniteta, prilikom odabira kuće, često se oslanjate na to gde se kuća nalazi – da li je to na glavnom putu koji prolazi kroz Vaše mesto ili su Vaše želje za malo privatnijim delom grada. Možete pretpostaviti da bi većina ljudi želela da izbegne kupovinu kuće na glavnom putu, ali kao i u svemu i ovde postoji mnogo prednosti i nedostataka od kojih ćemo nekoliko posebno izdvojiti.

NEDOSTACI KUPOVINE KUĆE NA GLAVNOM PUTU

Ukoliko volite opušten način života i ubrzane i bučne ulice Vam smetaju, onda će Vas neki od sledećih razloga sigurno odvratiti od ovakve kupovine.

Zagađenost vazduha

Ono što je sigurno jedan od prvih nedostataka ovakog izbora jeste zagađenost vazduha nastao iz izduvnih gasova automobila i prašina koja se stvara. Ukoliko ste Vi ili neko od članova Vaše uže porodice skloni disajnim alergijama (pogotovo ukoliko kuća koju planirate da kupite ne poseduje dobru ventilaciju i filtraciju vazduha), onda bi ovo trebali posebno da uzmete u obzir prilikom izbora lokacije.

Buka

Zagađenost bukom je takođe jedan od glavnih razloga koji odbija ljude od kupovine nekretnine na prometnoj lokaciji. Bez obzira da li imate dobro izolovanu kuću (još gore ako nemate), čim izađete u dvorište osetićete razliku. Ukoliko je mir i tišina ono što želite od svog budućeg doma i okruženja, onda ćete svakako razmisliti opet.

Mogućnost parkiranja

Svima je jasno da ukoliko živite u sporednim ulicama, najčešće nemate problema oko pronalaženja parking mesta za Vaše vozilo. Međutim, ukoliko se Vaša kuća nalazi na glavnom putu, ukoliko nemate mogućnost parkiranja na sopstvenoj parceli, ovo može biti dodatni problem. Problem se povećava ukoliko posedujete više automobila od jednog.

PREDNOSTI KUPOVINE KUĆE NA GLAVNOM PUTU

Blizina autobuskih stajališta

Bilo da je reč o blizini autobuskih stajališta ili železničke stanice, ukoliko nemate sopstveno vozilo, jasno je da će Vam ovo biti veoma značajna olakšica. Sve ovo dodatno dobija na značaju ukoliko je Vaše radno mesto u drugom kraju grada ili čak drugom gradu. Ukoliko iz bilo kod drugog razloga Vam je bitna blizina autobuskih ili železničkih stanica, onda ćete svakako imati i ovu prednost na umu.

Blizina snabdevaja

Ono što je definitivno zagarantovano ukoliko želite da kupite kuću na glavnom putu jesu društveni sadržaji i blizina snabdevanja. Imate veći izbor i blizinu malih trgovinskih radnji, marketa, škola, pa čak i policijskih stanica. Mnogo ćete se bolje osećati ukoliko znate da možete bezbedno da prošetate do bakalnice, pogotovo ukoliko je deo grada u kom se nalazite gusto naseljen. Jedna od osnovnih prednosti za roditelje sa malom decom jeste i blizina škola i vrtića, muzeja i ostalih društvenih sadržaja. Glavni putevi u mestu su uvek centar dešavanja, gušće su naseljeni i mnogo automobila i ljudi prođe u toku dana. Ukoliko ste živahva osoba i volite graju ljudi, onda je ovo pravi izbor za Vas.

Uređenost ulica

Bilo da želite da su Vam zimi ulice redovno očišćene od snega ili da su Vam leti zelena trava i uređeno žbunje i ostalo zelenimo prvo što ugledate kada izađete iz kuće, onda je lokacija na glavnom putu Vaš primarni izbor. Ne samo da sporedne ulice najčešće ne dobijaju pažnju kao glavne po pitanju čišćenja snega, nego je i problem kada se pojave oštećenja na kolovozu poput rupa i pukotina koje kada se ispune vodom predstavljaju pravu noćnu moru za vozače. Ukoliko se odlučite za glavnu ulicu, najverovatnije je da nećete morati uopšte da razmišljate o ovakvim problemima.

ZAKLJUČAK

Na osnovu svega navedenog, ipak se finalna presuda o tome šta je ipak bolje ostavlja svakom pojedincu da odluči u skladu sa sopstvenim potrebama. Jedna od činjenica koje takođe treba uzeti u obzir jeste da roditelji sa malom decom najčešće izbegavaju glavne ulice zbog buke, zagađenja i bezbednosti za decu i ljubimce. Navedene prednosti i nedostatke trebate da uporedite sa Vašim načinom života i potrebama. Ne treba svakako zanemariti ni činjenicu da ćete najverovatnije na izabranoj lokaciji provesti veći deo svog života

GARAŽA KAO SIGURNA INVESTICIJA

Kada je isplativost investicija u pitanju, ulaganje u garažu na dobroj lokaciji je definitivno dobar potez. Potrebe za garažama su sve veće zbog stalnog uvećanja broja motornih vozila, a dostupnost istih u većim gradovima, naročito u Beogradu i Novom Sadu je veoma mala. Infrastruktura gradova kao što su Beograd i Novi Sad je projektovana za daleko manji broj vozila nego što ih trenutno ima, što se posebno oslikava po neadekvatnom broju parking mesta. Posedovanje lične garaže ili mesta u velikim garažama postalo je želja većine vlasnika automobila.

Ono što je svakako prednost pri izdavanju garaža je to što su troškovi održavanja svedeni na minimum, i svode se na krečenje na četiri-pet godina i eventualno zamenu brave kada se menja zakupac. Takođe, ako se vlasnik naknadno odluči za prodaju garaže, vrlo brzo će realizovati prodaju. U mnogim delovima Beograda i Novog Sada cena garaža je u stalnom porastu, te je ulaganje na dugi rok isplativo.

Lokacija je vrlo bitan kriterijum. Garaže u centralnim opštinama Beograda, kao i u atraktivnijim delovima Novog Sada i uopšte u centru svih većih gradova su dosta skuplje. U prestonici Srbije najatraktivnije su one u novobeogradskim blokovima koje se nude za oko 20.000 eura, a rentiraju se za oko 60-100 eura mesečno, ali se kreću i do 2.000 eura po kvadratnom metru koliko je zabeležena transakcija na opštini Savski Venac. Pojedine garaže u Novom Sadu dostižu cenu i do 1.000 eura po kvadratnom metru u zavisnosti od lokacije, a rentiraju se za 40-70 evra na traženijim lokacijama. Garaže u nekoj od stambenih zgrada ili u okviru nečijeg dvorišta se kreću od 8.000, pa čak do 30.000 eura (zavisno od tipa gradnje, površine i lokacije) - ako se govori o Beogradu, dok u manjim gradovima cene idu od 5 000 eura. Garaže za iznajmljivanje u većim gradovima - naročito Beogradu i Novom Sadu, često imaju veoma visoke rente, a da pritom često ne pružaju adekvatne uslove. Gledano sa te strane kupovina garaže je daleko isplativija od iznajmljivanja. Osim lokacije I kvaliteta, vrednost garaže određuje površina, kao i to da li je uvedena struja i da li ima vode i grejanja.

Poslednjih deceniju i po, stanogradnja je postavila nove standarde. Investitorima se ne isplati da prave tipske individualne garaže. U podzemnim etažama projektuju se velike garaže, gde može da se parkira više od desetak automobila. Garaže imaju veliki raspon u veličini što se kvadrature tiče, tako da imamo garaže veličine 10 do 12 kvadrata, pa i one koje poseduju komotnih 30 kvadrata. Najrasprostranjenije garaže na našem tržištu imaju između 15 i 20 m^2 i njih ima najviše u Novom Sadu. One garaže, koje poseduju 10 do 12 m^2, sada su praktično neupotrebljive, zbog veličine modernijih tipova automobila. Velike garaže od 30 m^2, najčešće su planirane za dva parking mesta. Nije retkost da se izvrši i prenamena objekta, pa od garaže na prometnom mestu nastane lokal. Iako to nije u skladu sa Zakonom o stanogradnji, zbog gladi za kvadratima, nije redak slučaj da vlasnici garaža, prostor namenjen za parkiranje automobila pretvaraju u mini-garsonjere, što je moguće u slučaju kad garaža ima vodu, struju i kanalizacioni otvor. Ovakve adaptacije i prenamene prostora su dosta česte u Beogradskim opštinama Palilula i Rakovica, ali se mogu videti i u ostalim gradovima Srbije.

Na kraju se nameće zaključak da kupovina garaže ili garažnog mesta predstavlja sigurnu investiciju, uzimajući u obzir trenutno stanje na tržištu i dostupnost, naročito u već izgradjenim delovima većih gradova gde ne postoji prostor za izgradnju novih garažnih mesta.

27

KAKO IZBEĆI KOMPLIKACIJE PRILIKOM KUPOVINE NEPOKRETNOSTI

Kupovina nekretnine svakom kupcu, donosi veliki broj stresnih situacija. Sama kupovina prvog stana ili kuće, svakako jeste radost ali vrlo često, a naročito neiskusnim i neupućenim kupcima ona može predstavljati loše pa čak i bolno iskustvo. Kako bi kupovina nepokretnosti protekla na pravi način, vrlo je važno znati na koje stvari treba obratiti pažnju tokom samog procesa kupovine. Kada smo pregledali sve oglase, konaktirali sve poznanike i obišli desetine nepokretnosti, izbor je pao na jednu, onu u koju smo se zaljubili (naravno, pored očaranosti, mora biti i pristupačna što se novca tiče). Logičan sled događaja je kupovina. Pravni savetnici savetuju da se nakon odabira nekretnine, obavezno proveri njen pravni status, odnosno da li je ona uknjižena jer kupovina takve nekretnine znači da je njena tržišna vrednost veća, donosi pravnu sigurnost kao i mogućnost kupovine pomoću hipotekarnog kredita. Podatke o nekretninama možemo dobiti u katastru nepokretnosti koji predstavlja javnu knjigu koja sadrži evidenciju o nepokretnostima i pravima nad njim.

Osim što možetmo proveriti ko je pravi vlasnik nekretnine koju kupujemo, možemo proveriti i da li na toj nekretnini postoje tereti poput hipoteke, zabeležbe spora, zabrane raspolaganja ili slično. Kakav god teret da je u pitanju, najbolje je konsultovati advokata ili drugog stručnog savetnika koji će dati najbolji savet vezano za dalje postupanje.

Nekoliko dokumenata koje vlasnik stana treba da dostavi kupcu pre potpisivanja ugovora o kupoprodaji:

- List nepokretnosti – Važno je napomenuti da se podaci o nekretnini mogu pronaći i na sajtu Republičkog geodetskog zavoda, ali ti podaci su pravno neupotrebljivi, pa je list nepokretnosti jedini službeni dokument koji sadrži podatke o statusu nepokretnosti;
- Fotokopija svoje lične karte;
- Pravi dokument na osnovu kojeg je postao vlasnik nekretnine – to može biti ugovor, ostavinsko rešenje i slično. Ovde je potrebno obratiti pažnju na nekoliko situacija. Ukoliko vlasnik nekretnine ima supružnika i radi se o nekretnini koja je stečena u braku, kupcu treba dostaviti izjavu da supružnik neće osporavati kupovinu i ta izjava mora biti overena. Takođe, nekretnina može imati više vlasnika koji dele vlasničko pravo nad njom pa taj podatak treba proveriti u ostavinskom rešenju.

Nakon odlaska u katastar nepokretnosti, ne bi bilo loše posetiti i Agenciju za privredne registre jer se može desiti da se u katastru dobiju podaci koji ne ukazuju ni na kakve probleme vezano za nekretninu ali se u Agenciji može dobiti informacija da li je na adresi nekretnine prijavljeno neko pravno lice. Problem koji može postojati je taj da su vlasnici prijavljene firme ostvarili velike dugove i da postoji mogućnost da im se oduzme imovina.

Svakako da proces kupovine nekretnine nije jednostavan, ali se uz nekoliko koraka na početku mogu izbeći veliki problemi nakon obavljene kupovine. Ukoliko kupac ima bilo kakve nedoumice i nije siguran kako je najbolje postupiti u određenim situacijama, najbolje je posavetovati se sa stručnim licem koje ima iskustva u postupcima kupoprodaje nekretnina. Sve u svemu, sve nejasnoće i nepoznanice treba otkloniti pre potpisivanja kupoprodajnog ugovora.

KADA JE PRAVO VREME DA KUPITE ILI PRODATE NEKRETNINU?

Bilo da želite da kupite ili prodate kuću, stan ili neku drugu vašu nepokretnost, određivanje pravog vremena za akciju može biti prilično teško. Ono što primarno tera ljude na ove aktivnosti jesu više razlozi lične prirode - značajni životni događaji ili finansijski razlozi, a ne stanje ekonomije i prognoze iz oblasti nekretnina (iako bi trebalo da su ovo važniji faktori). I dalje su akcije vezane za promet nekretnina (za većinu ljudi) ipak povezani sa ličnim zahtevima i situacijama u životu. Bilo da ste kupac ili prodavac, sigurno ste se bar jednom zapitali: „ Kada je pravo vreme za kupovinu ili prodaju nekretnine?“

Ovaj tekst je upravo namenjen onim osobama koji imaju mogućnost da biraju da li i kada žele da se upuste u proces trgovanja nekretninama.

KAMATE SE ČESTO MENJAJU

Većina ljudi se odlučuje za hipotekarne kredite kod kupovina nekretnina, a dugoročne kamete predstavljaju odlučujući faktor. Trenutno su kamate na domaćem tržištu niske i izuzetno povoljne. Međutim, koliko dugo će se zadržati na ovom nivou, zavisi od makroekonomskih pokazatelja globalnog tržišta.

Na sednici održanoj 8. avgusta, Izvršni odbor Narodne banke Srbije odlučio je da referentnu kamatnu stopu smanji na 2,5%.

„Smanjenjem referentne kamatne stope na novi, najniži nivo u režimu ciljanja inflacije, Narodna banka Srbije dodatno podržava kreditni i privredni rast. Pored povoljnih domaćih makroekonomskih uslova za sprovođenje monetarne politike, na odluku Izvršnog odbora da dodatno smanji referentnu kamatnu stopu uticala su kretanja u međunarodnom okruženju, pre svega usporavanje globalne trgovine i privrednog rasta i sve jasniji signali, a potom i mere ublažavanja monetarnih politika vodećih centralnih banaka.“ - Kabinet guvernera NBS

GODIŠNJE DOBA

Najčešće „zlatno pravilo“ koje godišnje doba ima najveće zabeležene kupoprodajne transakcije (ne samo kod nas nego i u svetu) jeste proleće. Postala je tradicija da je proleće godišnje doba sa najvećim prometom nekretnina i da bi upravo tada trebalo da oglasite za prodaju tj. da kupite vaš dom.

Međutim, iako proleće ima tokom godine veoma pristojan broj kupoprodajnih transakcija, kupci non-stop pretražuju oglase i stalno su na svojim telefonima tokom cele godine, bez obzira na godišnje doba. Kupoprodaja se odvija i tokom praznika i tokom godišnjih odmora.

Ukoliko želite da prodate vašu nekretninu, a niste u žurbi, najbolje bi bilo da se uzdržite od aktivnijih godišnjih doba i da svoju nekretninu oglasite krajem leta. Tada bi po pravilo trebalo da bude manje nekretnina za prodaju, što znači mnogo manju konkurenciju.

Ne pokušavajte da previše detaljišete i odugovlačite kod određivanja prave sezone da oglasite vašu nepokretnost. Ipak su to generalni podaci o transakcijama koji ne moraju (a najčešće i nisu) najbolji pokazatelj na koji biste hteli da se oslonite (pogotovo pošto je svaka nepokretnost specifična).

Ono na šta treba da se koncentrišete jeste da svoju nepokretnost prikažete u njenom najboljem svetlu i najboljem mogućem stanju, a da oglašeni iznos predstavlja realnu sliku stanja u kojem se vaš dom nalazi. Ukoliko ste to odredili, nećete previše dugo ni čekati na prodaju vašeg doma.

SVAKO TRŽIŠTE JE DRUGAČIJE

Istina je da ne postoji jedinstveno i predvidivo tržište na kom znate koliko će vam vremena trebati da pronađete kupca ili prodavca za vaš dom i po kojoj ceni. Možete stalno slušati o trenutnoj situaciji i cenama po kvadratu zemljišta ili stanova u određenim gradovima, kako su stope povraćaja investicija u takve nekretnine visoke, ali to ne znači da se to dešava i kod vas.

Bilo da želite da prodate ili da kupite nekretninu, naoružajte se strpljenjem i dosta istražujte. Pokušajte da prikupite što više informacija o situaciji na terenu, komšiluku, predgrađu, pa čak i gradu. Takođe, angažovanje agenta za nekretnine je koristan savet, pogotovo ukoliko ste novajlija na određenom tržištu.

KAKO KUPITI I UPRAVLJATI PROFITABILNIM NEKRETNINAMA ZA IZNAJMLJIVANJE

Nakon uspostavljanja modernih varijanti iznajmljivanja stanova na dan ili kraći vremenski period 2008. godine, industrija iznajmljivanja kuća/stanova rasla je neverovatnim brzinama, postavši tako jedna poželjna strategija ulaganja u nekretnine. Jedna od najpoznatijih platformi današnjice za izdavanje stanova je svakako Airbnb. Bilo kako bilo, kao i kod svake nekretnine, bitno je kupiti nepokretnost sa dobrim karakteristikama na odličnoj lokaciji. Tada, naravno, moramo biti sigurni da upravljamo imovinom kako bi uvećali svoj profit.

Lokacija je (gotovo) sve u industriji nekretnina, a to važi i za Airbnb nekretnine za iznajmljivanje, da bi smo imali uspešan kratkoročan najam, koji posećuje veliki broj posetilaca, kako turista tako i poslovnih putnika. Lokacije koje su pogodne za iznajmljivanje su gradovi sa više turističkih atrakcija, bez sezona, jake ekonomije i sa brojnim poslovnim sedištima idealna su za kupovinu Airbnb imovine. Štaviše, trebali bismo potražiti gradove i mesta sa velikim godišnjim događajima, poput filmskih i muzičkih festivala, poslovnih konferencija i drugih posebnih proslava. U vreme ovih događaja mogu se naplatiti mnogo veće tarife tokom nekoliko dana. To nam omogućava da drastično uvećamo prihod od najma, povećamo stopu zauzetosti i optimizujemo povrat.

Pre nego što krenemo zaista da tražimo nekretnine za prodaju, neophodno je da znamo koji je domen našeg ulaganja. Vrlo je bitno izračunati troškove pokretanja posla, jednokratne troškove kao i tekuće održavanje. Kada sve uzmemo u obzir možemo da odredimo maksimalnu cenu koju možemo da platimo.

Jednom kada napravimo budžet, vreme je za najvažniji deo - potragu za nekretninama na prodaju. Koristimo razne izvore kao što su veb stranice, novine, znakovi „na prodaju“, agenti i poznanstava.

Jedini način da se osiguramo da smo izabrali odličnu nekretninu za izdavanje je da napravimo odličnu analizu pre davanja ponude. Možemo da iskoristimo i neke od “alata” kao što su kalkulator nekretnina koji će nam pomoći da izračunamo tačno koliki povrat novca možemo da očekujemo od određenih nekretnina. Ukoliko smo prvi put u poslu nije na odmet da uključimo i agenta koji će nam pomoći u procesu kupovine profitabilne nekretnine. Kao investitor možemo da angažujemo profesionalne agente koji su specijalizovani za nekretnine za izdavanje pre nego nekretine za svakodnevni život. Ovo će uvećati troškove ali obezbediti sigurnost. Agent bi trebalo da traži ponude, pregovara oko najbolje moguće cene i da zaključi ugovor. Takve troškove agenata uobičajeno pokriva prodavac.

Ako smo ispratili gore navedene korake, sada bismo trebali biti ponosni vlasnik nekretnine za izdavanje. Ipak, činjenica je da biti domaćin nekretnine za izdavanje, veoma zauzet, dugotrajan i iscrpljujući poduhvat, posebno ako radimo i neki drugi posao sa punim radnim vremenom. Zato je veoma bitno voditi računa o svim aspektima i činiocima posedovanja i iznajmljivanja kratkoročnog najma, kotiranja i marketinga, komunikacije s potencijalnim gostima, održavanja i popravki objekata i dobijanje pozitivnih kritika gostiju.

Iako ćemo imati mesečne troškove, takođe ćemo imati i određeni obrt koji će se postepeno uvećavati.

Razlog leži u tome što možemo optimizovati zauzetost nekretnine, a pritom smanjiti troškove održavanja.

30

VACANCY RATE - RAZUMEVANJE STOPE UPRAŽNJENOSTI PROSTORA

Stopa upražnjenosti je definisana kao procenat ukupnih jedinica koja ostaje nezauzeta tokom određenog vremenskog perioda. Kada je ponuda prostora velika (sa visokim stopama upražnjenosti prostora) postoji snažan stepen pritiska kako bi se cene zakupnine smanjile. Kada su ponude komercijalnih nekretnine i stopa neupražnjenosti niske, cena zakupnine raste kako bi se zadovoljila potražnja. Mnogi gradski čelnici i investitori smatraju da je stopa upražnjenosti pokazatelj ekonomskl „zdravog“ grada. Visoka stopa upražnjenosti se smatra lošom i može ukazivati na pad ekonomske aktivnosti u gradu ili na određenom mikrolokalitetu u gradu. Ona takođe za određenu nekretninu predstavlja znak da je ona nepoželjna ili se nalazi na nedovoljno atraktivnoj lokaciji.

Isto tako, niska stopa upražnjenosti prostora smatra se pozitivnom i predstavlja indikator da investitori žele da ulažu novac u nekretninu ili u određeno područje ili grad. Stopa varira u zavisnosti od vrste imovine i lokacije.

Kako se računa vacany rate (stopa upražnjenosti)?

U sledećem primeru pokazaćemo način na koji se izračunava stopa upražnjenosti. Imamo poslovnu zgradu sa 80 kancelarijskih jedinica i pretpostavljamo da je 12 kancelarijskih jedinica nezauzeto. Prosečna stopa upražnjenosti - kada je reč o kancelarijskom prostoru iznosi 5%, Možemo da ustanovimo sledeće:

Pomnožimo slobodne kancelarijske prostore sa 100 i podelimo sa ukupnim brojem kancelarijskih jedinica.

100 x 12 – broj neizdatih kancelarijskih jedinica = 1.200
1200 / 80 – broj kancelarijski jedinica = 15

Dakle, stopa upražnjenosti za ovu nekretninu bila bi 15 %, što je tri puta više u odnosu na prosečne stope upražnjenosti za ovu vrstu prostora, što znači da nekretnina nije dobra opcija za investiranje. Mnogobrojni razlozi mogu biti zbog čega nekretnina ima visoku stopu upražnjenosti - pitanje vlasništva, starost nekretnine, loš kvalitet gradnje, loša lokacija ili loše upravljanje objektom. Sa ovim primerom moguće je razumeti koliko je važno izračunati stopu upražnjenosti, jer pomaže u shvatanju analize isplativosti nekretnine. Daje vam informacije o tome kako imovina funkcioniše u trenutnoj situaciji na tržištu, a možete čak i proceniti prošle stope upražnjenosti da biste utvrdili kako je imovina poslovala tokom godina. Stopa upražnjenosti (vacancy rate) je suprotna od stope popunjenosti (occupancy rate). Da bi se efikasno koristila stopa upražnjenosti važno je upoređivati slične nekretnine. Komercijalni prostor tipa tržnog centra svakako nije uporediv sa poslovnom zgradom koju čini kancelarijski prostor ili stambeni kompleks. Kada je reč o gradovima, ne možemo porediti gradove ili sredine sa velikom ekonomskom aktivnošću, tako da u odnosu na lokaciju i ekonomske aktivnosti, varira i stopa upražnjenosti prostora u određenoj nekretnini.

4.0 GRAĐEVINARSTVO I URBANIZAM

01 Proizvodna vrednost građevinskih objekata
02 Procena vrednosti štampanih objekata
03 Zelena gradnja
04 Socijalno stanovanje
05 Da li se odlučiti za montažnu kuću?
06 Kako kondominijumi utiču na cenu nepokretnosti?
07 Energetska efikasnost objekata
08 Tipovi nepokretnosti
09 Zelene zgrade
10 Novo ruho silosa
11 Simprolit materijal i sistem budućnosti
12 Negativan uticaj fragmentacije zemljišta i peri-urbanizma na razvoj
13 Facility Management
14 Property Management
15 Inovativni građevinski materijali (1)
16 Inovativni građevinski materijali (2)
17 Inovativni građevinski materijali (3)
18 Savremeni koncept stanovanja - kondominijum
19 Kompleksi mešovite namene
20 Nove zone za parkiranje kao lek za nedostatak parking mesta
21 Materijali bliske budućnosti
22 Balirana slama u građevinarstvu
23 “Slučaj salonac”
24 Tipovi fasada
25 Pasivne kuće
26 Osnovni pojmovi u vezi sa održavanjem objekata
27 Poboljšanje upravljanjem troškova u građevinskim projektima
28 Životni ciklus objekata
29 Industrijska moderna
30 Fleksibilni prostori u službi modernog čoveka
31 Uticaj novobeogradskog naselja Belvil na stambenu arhitekturu Bg-a
32 Urbane vile - sve popularniji koncept stanovanja
33 Održivi urbanizam
34 Drvo aluminijum ili aluminijum drvo stolarija?
35 Reparacija starog ili postavljanje novog parketa?
36 Faktori koji utiču na izbor materijala za pod
37 Industrijske zone
38 Moderno stanovanje
39 Uticaj arhitekture na vrednost objekata
40 Tipovi grejanja stambenih objekata
41 LEED
42 Energetski pasoš za objekte
43 Simboli moderne arhitekture
44 Osnovni urbanistički parametri

01

PROIZVODNA VREDNOST GRAĐEVINSKIH OBJEKATA

Sagledavanje finansijske vrednosti izgradnje objekta od posebnog je značaja za svaki investicioni projekat - kako sagledavanje cene pojedinih komponenti strukture, tako i sagledavanje ukupne cene projekta.

Osim formiranja ukupne cene koštanja, korisno je da se vrednost projekta izrazi i preko reprezenta jedinice mere izgrađenog objekta. U našim uslovima uobičajeno je da se kao reprezent usvoji m2 korisnog prostora izgrađenog objekta.

Obim i dužina trajanja radova na izgradnji građevinskog objekta uslovljavaju i zahtevaju angažovanje velikog broja učesnika raznih struka, veliku količinu raznovrsnih materijala i sklopova, kao i odgovarajuću mehanizaciju.

Zbog ovako razgranate strukture aktivnosti, pri izvođenju radova (često može biti i po nekoliko hiljada aktivnosti), za sagledavanje cene koštanja radova potrebno je sprovesti detaljnu analizu. Kada se uzme u obzir da je cena izvođenja radova samo jedna komponenta, u skupu komponenti koje utiču na finalnu cenu građevinskog objekta, može se sagledati složenost postupka formiranja cene građevinskog objekta.

Osim cene izvođenja radova, u cenu izgrađenog objekta ulaze i sledeći troškovi:

- naknada za pribavljanje lokacije,
- naknade za uređenje gradsko-građevinskog zemljišta,
- naknade za obezbeđenje električne energije, daljinskog grejanja i telefonskog saobraćaja,
- troškovi pripremanja lokacije,
- troškovi opremanja lokacije,
- troškovi izrade i overe tehničke dokumentacije
- ostali prateći troškovi.

Problematika utvrđivanja proizvodne vrednosti građevinskog objekta u monetarnom iznosu postaje još složenija ako se određuje u raznim vremenskim presecima. Formiranje i prilagođavanje ulaznih podataka je veoma značajno u proceduri izrade investicionog programa, budući da jedinične cene pojedinih komponenti investicionog programa nisu date u formi jedinice mere koja je izabrana kao reprezent cene objekta.

Npr. jedinična cena participacije za priključenje na elektro-mrežu i uvođenje telefonskih priključaka ugovara se prema korisničkoj jedinici (stan ili jedinica poslovnog prostora – lokal); cena stanova za raseljavanje je iskazana po m2 stana koji se raseljava, radovi na infrastrukturnim objektima se obračunavaju po jedinici mere tih radova, cena nadzora nad izvođenjem radova se formira prema vrednosti radova nad kojima se vrši nadzor itd. Sve ove cene je potrebno svesti tako da se u izlaznim podacima dobiju cene po jedinici mere objekta - m2 korisne površine.

Strukturu cene jednog objekta čine:

A. TROŠKOVI PRIBAVLJANJA LOKACIJE

U zavisnosti od vremena i načina pribavljanja lokacije, troškovi pribavljanja lokacije se kreću od zanemarljivih 5 do 10% u ranijem periodu nerazvijenog tržišta, pa do 30 i čak 40% za najatraktivnije ekskluzivne lokacije danas.

B. PARTICIPACIJE/NAKNADE JAVNIM PREDUZEĆIMA ZA UREĐENJE GRAĐEVINSKOG ZEMLJIŠTA

Radovi na izgradnji komunalnih objekata, u delu koji služi samo pojedinim stambenim zgradama ili objektima druge namene, u cilju povezivanja tih objekata sa odgovarajućim sistemom gradske komunalne infrastrukture, smatraju se sastavnim delovima objekata kojima služe. Ne iskazuju se u okviru radova na uređivanju gradsko-građevinskog zemljišta i nisu sadržani u naknadi za uređivanje građevinskog zemljišta. Izvođenje i finansiranje ovih radova snose investitori.

C. TROŠKOVI PRIPREME IZGRADNJE INFRASTRUKTURE I OBJEKTA NA LOKACIJI NA KOJOJ SE GRADI OBJEKAT

Nabrojani troškovi pripremanja za izgradnju su, u ovom delu, zajedno svrstani i za infrastrukturu na lokaciji i za građevinski objekat koji će se graditi. Naime, planska i pripremna dokumentacija (urbanistički plan, geodetske podloge, itd) i pojedine aktivnosti (kao raseljavanje, i dr) su jedinstvene i za objekat i za infrastrukturu.

D. TROŠKOVI IZGRADNJE INFRASTRUKTURNIH OBJEKATA NA LOKACIJI

Troškovi pripreme izgradnje infrastrukture i objekta, kao i troškovi izgradnje infrastrukturnih objekata na lokaciji su u investicionom programu računati na metar kvadratni objekta.

E. TROŠKOVI PRIPREME I IZGRADNJE OBJEKTA

Projektovanje se, uobičajeno, ugovara po metru kvadratnom površine objekta. Ovde spadaju arhitektonsko-građevinski projekti i projekti instalacija građevinskog objekta, dok su troškovi planske dokumentacije i projekata infrastrukture svrstani u već prikazane troškove u tački C. Troškovi pripreme izgradnje infrastrukture i objekta na lokaciji na kojoj se gradi objekat.

F. OSTALI (PRATEĆI) TROŠKOVI

Tu spadaju troškovi upravljanja projektom/troškovi poslovanja, kao i administrativni troškovi po pojedinim komponentama (kao što su: troškovi tehničkog pregleda, pribavljanja upotrebne dozvole i saglasnosti na izvedeno stanje). U investicionom programu se obračunavaju po kvadratnom metru objekta.

02

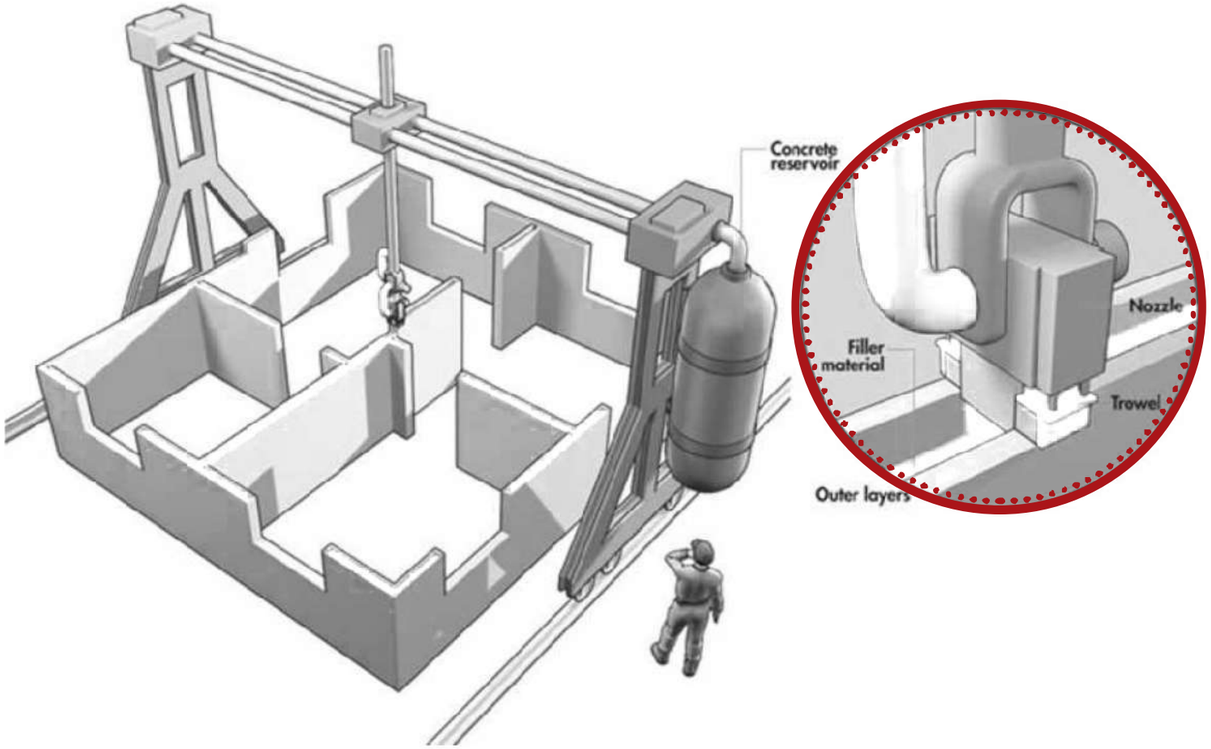
PROCENA VREDNOSTI ŠTAMPANIH OBJEKATA

Da li sve na svetu ima svoju cenu....Poslednjih godina svedoci smo neverovatne brzine razvoja tehnologije i u širinu i u dužinu. Ne tako davno da bi se napravila kuća bilo je neophodno da se okupi cela familija i uz iće i piće, udarali su se temelji, dodavale cigle za zidove, dizali krovovi.... To vreme nasledilo je vreme u kom su deo familije zamenile mašine...Kako je i ovo moralo da se promeni u nekom trenutku, ali na najmanje logičan način, pojavljuju se 3D štampane kuće. Ovaj vid tehnologije omogućio je izgradnju kuće za samo jedan dan. Sve što je potrebno je 3D printer i vešta ruka sa džojstikom. Ovakve kuće svakako nisu za privremenu upotrebu s obzirom na to da je njihov vek trajanja i do 200 godina.
Jedna od prvih kuća izgrađena je u Rusiji. Kako je beton bio taj koji je postavljao svoje uslove, inženjeri su morali da nađu kompromis.

Naime, ove kuće su postojane i na veoma niskim temperaturama, međutim beton je tražio svojih +5. Kompromis je pronađen tako da u hladnijim oblastima printer bude ušuškan pod šatorom, kako bi se dobili odgovarajući uslovi...i svi zadovoljni. Za sada, a sudeći po vrtoglavoj brzini napredovanja u svemu, pa tako i u građevinarstvu, mogu se štampati samo zidovi, dok se krovovi, prozori i vrata, prefabrikovani ugrađuju na licu mesta, kao i vodovodne i električne instalacije.

Koliko god bilo uzbudljivo gledati ovu tehniku na delu, daleko veću svrhu ima njen proizvod.

Ovakve kuće su prevashodno namenjene za ljude u siromašnim zemljama, pa su jedni od prvih vlasnika ovih kuća siromašni iz Bolivije, El Salvadora, Haitija itd....Zato se i vraćamo na početak ovog teksta i pitanje - da li sve na svetu može da se proceni?



03

ZELENA GRADNJA

Zelena gradnja odnosi se na celokupan proces osmišljavanja, projektovanja, održavanja i upotrebe čiji osnov se temelji na principu održivosti, a izvođenje se garantuje međunarodnom serifikacijom.

Osnovni cilj ove ideje nije samo ušteda energije već se akcenat stavlja i na komfor korisnika. Svakako da su važne stavke materijali koji se koriste, smanjenje ugljen-dioksida i korišćenje obnovljivih izvora energije. U gradovima danas svi provodimo i do 80 odsto svog vremena u zatvorenom prostoru, bilo da se radi o stambenim objektima, kancelarijama, školama, tržnim centrima, fabrikama… Zato je važno da ti objekti ne budu samo efikasni po pitanju energije i potrošnje, već i da budu kvalitetni za korisnike i da u što manjoj meri štetno utiču na sredinu u kojoj su izgrađeni. Drugim rečima, izuzetno je važno da u budućnosti što veći broj zgrada bude ili postane „zelena zgrada“.

Osim na izgradnju akcenat treba staviti i na rekonstrukciju postojećih objekata. U tom smislu preporuka EU 90/90/50: rekonstrukcija 90% postojećeg zgradarskog fonda uz 90% smanjenja potrošnje energije u zgradarstvu do 2050. godine, procenjuje da će se u narednim decenijama samo ovaj poduhvat u Evropi obezbediti oko pola miliona radnih mesta. Zelenu zgradu može napraviti bilo ko, ali da bi ona zaista ispunila zeleni standard neophodno je da bude sertifikovana zelenim standardima, što nije ništa drugo do građevinski standard koji definiše ono što obavezni standardi ne regulišu. Postoje različiti zeleni standardi pa i različite sertifikacije u okviru tih standarda. Zapravo, zeleni standardi u svom najvećem delu čine dodatak standardima koji važe u zemljama u kojima se primenjuju, ali dopunjuju i pojašnjavaju ono što obavezni standardi ne regulišu. Kvalitetna sertifikacija po pitanju zelenih standarda zahteva savremene pristupe kod edukacije tehničkih lica, jer bez novih saznanja kombinovanih sa inovativnim rešenjima nema napredka u navedenoj oblasti.

Prvi sertifikati održivim zgradama dodeljeni su u januaru 2009. godine i u narednih godinu dana 78 zgrada dobile su jedan od sertifikata - zlatni, srebreni ili bronzani. Postoje dve vrste Green sertifikata: višeatributivni i jednoatributivni. Višeatributivni uključuju korišćenje energije, reciklirane materijale i emisiju vazduha i vode od proizvodnje, otpada i korišćenja. Jednoatributivni se odnose na emisije vode, energije i hemikalija koje direktno utiču na kvalitet unutrašnje životne sredine (Indoor Environmental Quality (IEQ)). Primeri međunarodnih Green sertifikacionih standarda: LEED, BREEAM, Beam, CASBEE, DGNB, Green Mark Scheme, Green Star SA, Pearl Rating System for Estidama.

Kao što smo već mnogo puta čuli, ali vredi ponoviti „zelena gradnja“ povećava vrednost zgrade za 7,5%, smanjuje operativne troškove za 8%, obara emisiju CO2 za 30%, potrošnju vode za 40%, električne energije za do 50%, dok se količina otpada smanjuje za 70%.

04

SOCIJALNO STANOVANJE

MOGUĆNOST IMPLEMENTACIJE KONCEPTA U SAVREMENIM SOCIOEKONOMSKIM USLOVIMA

Zakon o socijalnom stanovanju (Sl. glasnik RS, br. 72/09), u članu 2. definiše socijalno stanovanje kao stanovanje odgovarajućeg standarda koje se obezbeđuje uz podršku države, u skladu sa strategijom socijalnog stanovanja i programima za realizaciju strategije, domaćinstvima koja iz socijalnih, ekonomskih i drugih razloga ne mogu da obezbede stan po tržišnim uslovima.

Vladimir A. Milić definiše socijalno stanovanje na gotovo identičan način, kao stanovanje odgovarajućeg standarda koje se obezbeđuje podrškom države za one grupe i kategorije stanovništva koje zbog ekonomskih, socijalnih i drugih razloga i ograničenja ne mogu na tržištu i po tržišnim uslovima da zadovolje svoje stambene potrebe. Socijalno stanovanje je ekonomski i socijalno održiv koncept koji se zasniva na partnerstvu javnog, privatnog i neprofitabilnog sektora. Pojam socijalnog stanovanja se različito definiše u regulativama različitih država, kao i u radovima različitih relevantnih autora. Ono što je mnogima zajedničko, a pojavljuje se i u definiciji tog pojma u Zakonu o socijalnom stanovanju Republike Srbije, jeste da je socijalno stanovanje organizovano obezbeđivanje stanovanja određenog standarda porodičnim domaćinstvima koja iz različitih, a pre svega ekonomskih i socijalnih razloga nisu u mogućnosti da sebi pribave stambeni prostor na tržištu.

Prekretnica u stambenoj politici Srbije nastupa 1990. godine kada je država ukinula četrdesetogodišnji sistem finansiranja društvene stambene izgradnje. Zaokret ka tržištu kao „samoregulišućem“ mehanizmu učinjen je u nadi da će se za deo populacije koja neće moći na tržištu da reši stambeno pitanje uskoro usvojiti zakonska i institucionalna rešenja, ali i obezbediti osnovni fondovi, punjeni iz privatizacije, kojima će se u novim kapitalističkim uslovima uspostaviti instrumenti za deo stambene privrede koji danas nazivamo „socijalnim stanovanjem“. Izvršena je privatizacija društvenih stanova, koji su činili najveći deo stambenog fonda u gradovima, najpre u skladu sa Zakonom o stambenim odnosima iz 1994 , a potom prema Zakonu o stanovanju iz 1995 , što je u roku od pet godina dovelo do svojinske strukture sa oko 98% stanova u privatnom vlasništvu. Udeo socijalnih ili neproftabilnih stanova sveden je na 2% što je, praćeno teškom ekonomskom i političkom situacijom dovelo do masovnog preseljenja stanovnika u potrazi za poslom u najveće gradove, pre svega Beograd. Ovakav trend, neminovno za sobom vuče neplansku gradnju, ali i otuđivanje nekada zajedniličkih prostora stambenih zgrada i pretvaranje u prostore druge namene. Trend iseljavanja iz manjih kako urbanih tako i ruralnih sredina traje i dalje. Jedno od mogućih rešenja za stambeno obezbeđivanje velikog broja ljudi predstavlja socijalna stanogadnja. Tokom godina, najavljivano je više projekata na ovu temu sa raznim varijacijama cena od kojih je najčešće pominjana ona od 500 evra po kvadratnom metru. Ono što je važno napomenuti jeste da je u celom procesu jeste otvorenost prema svim zainteresovanim grupama koje ispunjavaju uslove, bez fokusa na određenu grupu zbog koje je prvobitno inicirana ideja. Obezbeđivanjem uslova i jasnom koordinacijom i kontrolom tržišta rešilo bi se više problema od kojih su najveći nelegalna gradnja i loši uslovi života, ali i pitanja saobraćaja i druge osnovne infrastrukture.

05

DA LI SE ODLUČITI ZA MONTAŽNU KUĆU?

Montažne kuće su se pojavile pre 200 godina, a moderne montažne kuće doživele su ekspanziju početkom sedamdesetih godina prošlog veka. Cene montažnih kuća zavise od veličine kuće, nivoa izgrađenosti i vrste materijala koji se ugrađuje, kao i da li je kuća u „sivoj fazi" ili „ključ u ruke". Cena za „sivu fazu" je od 150 do 230 evra po m2, a za „ključ u ruke" od 270 do 450 evra po m2. Kod zidanih, klasičnih kuća cena za „sivu fazu" je od 170 do 300 evra po m2, a za „ključ u ruke" od 350 do 500 evra po m2, a neretko i više, u zavisnosti od kvaliteta ugrađenih materijala.

Finalna cena montažne kuće je veoma bliska ceni klasično građene kuće. Prednost montažne kuće predstavlja činjenica da je poznata ukupna cena kuće tj jasnije definisana cena, jer su svi inputi proračunati pre nego što se krene sa izradom kuće. Za izradu delova montažne kuće koriste se prirodni materijali, kao što su drvo i smola, pa se izgradnjom montažne kuće čuva životna sredina. Kvalitetnom i pravilno izvedenom termoizolacijom odgovarajuće debljine, kao i kvalitetnom PVC i ALU stolarijom koja se ugrađuje, čuva se energija, što doprinosi tome da montažna kuća bude energetski efikasna.

Ukoliko su proizvođači montažnih kuća prezaposleni, moraćete se usklađivati sa njihovim rasporedom što može prolongirati period početka izgradnje objekta. Montažne kuće se vrlo teško postavljaju na

strmom terenu i na klizištima, pošto zahtevaju da ploča temelja bude potpuno ravna. Potrebno je dosta kopanja i nivelisanja temelja što može povećati troškove gradnje. Sličnost montažnih kuća najčešće utiče na psihologiju ljudi koji vole da se razlikuju od drugih po svojoj različitosti i finalnom izgledu objekta u kome će živeti. Montažne kuće mogu da se proizvode u dosta različitih verzija i tipova, ali svaki tip mora da bude proizveden u broju koji obezbeđuje finasijsku isplatljivost firmi koja ih proizvodi ili ukoliko želite varijanu kuće koja je isključivo po vašim željama to može da Vas košta vise nego klasična gradnja.

Ukoliko se odlučite za montažnu kuću moraćete imati spremna veća finansijska sredstva. U Srbiji su ljudi navikli da grade kuću po etapama - kada se skupe pare napravi se još jedan sprat, završno obrađuje fasada i drugo. Kod montažnih kuća je zbog kraćeg perioda gradnje, neophodno finasijska sredstva brže obezbeđivati, a problem može predstavljati obezbeđenje finansijkih sredstava kod banaka obzirom da u većini slučajeva banke neće projektno finasirati gradnju montažne kuće. Isplativost montažnih kuća je relativna, u principu koštaju manje od zidanih, ali ne značajno, jer cene najčešće ne obuhvataju izradu temelja, elektro radove, vodovod i kanalizaciju i druge završne radove. Ukoliko želite da izbegnete duži period izgradnje i nezaobilazne probleme sa raznim majstorima, sigurniji je izbor montažna kuća u odnosu na klasičnu gradnju - kuću zidanu klasičnim materijalima. Montažni tip gradnje nudi mnogo mogućnosti, varijanti i karakteristika koje mogu zadovoljiti svakog, jer montažna kuća danas predstavlja kvalitetnu alternativu klasičnoj gradnji, koju bi ozbiljno trebalo da razmotri svaki potencijalni kupac.

06

KAKO KONDOMINIJUMI UTIČU NA CENU NEPOKRETNOSTI?

Kondominijum predstavlja kombinovani oblik individualne i zajedničke svojine nad stanom i ostalim pripadajućim spoljnim i zajedničkim unutrašnjim prostorima i zemljištem, u okviru celine koju čine jedan ili više stambenih objekata.

Kondominijum kao novi oblik višeporodičnog stanovanja relativno skoro se pojavio u Srbiji i predstavlja miks različitih sadržaja koji se nalaze u njemu. Ovakva vrsta kompleksa odvaja privatno od javnog i omogućava potpuni komfor za potencijalne kupce nepokretnosti. Način života u 21. veku zahteva novi oblik stanovanja, posebno u metropolitenskim područjima. Blizina marketa, sportskih terena, dečijih igrališta, bezbednost u prostoru i procenat zelenih površina postaju imperativ za potencijalne kupce stanova. Ovo su samo neki od razloga zašto na tržištu nekretnina sve veću popularnost imaju kondominijumi - kompleksi koji pružaju sadržaje u novom obliku za jednostavniji, lakši i sigurniji život.

U stambenim kompleksima zatvorenog tipa kupcima su na raspologanju dvadesetčetvoročasovna recepcija, video nadzor, profesionalno održavanje, privatni park sa sadržajima za sve starosne grupe, sportski tereni i sl. Pored svega toga, u okviru kompleksa rešen je i problem sa nedostatkom parkinga. Specifičnost u odnosu na ostale tipove stambenih naselja, ali i dodatnu obavezu predstavlja cena održavanja zajedničkih delova kompleksa i ona se kreće od 0.45 do 0.60 evra po metru kvadratnom neto kvadrature stana. Dodatni kvalitet se dobija angažovanjem priznatih arhitekata koji svojim kvalitetnim arhitektonskim rešenjima i iskustvom garantuju sigurnost i viši nivo kvaliteta života u odnosu na standardna stambena naselja.

Koncept zatvorenog stambenog kompleksa (kondominijuma) došao je sa tržišta koja su mnogo razvijenija u pogledu nepokretnosti u odnosu na tržište Balkanskog poluostrva i Srbije, a razlog tome jeste tempo života koji se drastično razlikuje u odnosu na period pre deset godina. S obzirom na potražnju koja je mnogo veća u odnosu na ponudu, investitori pokušavaju da ispune očekivanja kupaca. Dolazak stranih investitora podigao je i zahteve kupaca, koji traže od svakog projekta nešto više.

Kupovina samo stambene jedinice je prevaziđena. U današnje vreme pored samog stana kupovina se odnosi i na kontekst u kome se nepokretnost nalazi, a tu mislimo na čitav koncept propratnog sadržaja koji pruža potpuno novi kvalitet života. Kvalitet izvedenih radova, spratnost, značaj garaža i parking prostora, bezbednost, sportski tereni i zelene površine su kriterijumi koji značajno utiču na cenu nepokretnosti u okviru kondominijuma.

Sem stambenog dela u okviru kompleksa projektuju se i poslovne zone i na taj način dobijamo jedan multifunkcionalan prostor koji radi i živi zasebno u odnosu na prostor u kome se nalazi. Uloga kondominijuma u generisanju grada je da postavi visoke standarde života u urbanoj sredini podržavajući njenu najvažniju komponentu: dinamizam savremenog života grada.

07

ENERGETSKA EFIKASNOST OBJEKATA

Stambene zgrade čine 75% svih zgrada u Srbiji i kao takve predstavljaju najveći potencijal uštede energije. Uvođenju centralnog registra CREP, prethodilo je vršenje kategorizacije stambenih zgrada i obučavanje eksperata u oblasti energetske efikasnosti.

Svi novi objekti koji se rekonstruišu ili saniraju, prema Zakonu o izgradnji moraju da imaju energetski pasoš u kome se nalaze svi podaci o energetskim svojstvima zgrade, za razliku od starijih objekata koji su građeni sedamdesetih i osamdesetih godina i koje odlikuje prevelika potrošnja energije (bilo zbog nepostojanja ili loše termoizolacije, bilo zbog dotrajalih vrata i prozora itd). Neke od osnovnih mera koje štede energiju i do 75% su stavljanje savremene termoizolacije na slojeve zidova, zatim termoizolacija krova i meduspratnih konstrukcija, zamena prozora, vrata itd.

Pravilnikom o energetskoj efikasnosti zgrada utvrđuje se da se toplotna svojstva izračunavaju za stambene zgrade sa jednim ili više stanova, upravne i poslovne zgrade, zgrade namenjene obrazovanju i kulturi, zatim zgrade zdravstva, turizma i ugostiteljstva, sporta i rekreacije, trgovački uslužni objekti i ostali objekti koji koriste energiju.

Prvi put do potrebe za racionalnim korišćenjem se dolazi 1973. godine tokom naftne krize, nakon čega su vlade mnogih zemalja donele strožije propise o smanjenju potrošnje energije. Danas se racionalna potrošnja energije nameće kao prioritet s obzirom na potrošnju i način života. Vrlo je važno ne posmatrati energetsku efikasnost kao uštedu jer sama ušteda podrazumeva odricanje nečega, a energetska efikasnost ne sme da narušava uslove života. Analiza i studije u Srbije su pokazale da u toplotne svrhe (grejanje, klimatizacija itd.) kod nas odlazi čak 50% ukupnih potreba za energijom. Najveći deo se pri tome koristi za grejanje, čija potrošnja najviše zavisi od samog građevinskog objekta, njegovih termičkih osobina, tj. materijala zidova, vrste prozora, fasade zgrade itd. Brojna istraživanja i pilot projekti u svetu su pokazali da je poboljšanje energetske efikasnosti u zgradarstvu jedna od tehnološki najmanje zahtevnih i najisplativijih metoda za smanjenje emisije gasova staklene bašte. Količina smanjenja emisije CO_2 zavisi od dinamike i obima vršenja rekonstrukcije objekata.

Kod gradnje nove zgrade važno je već u fazi idejnog projektovanja u saradnji sa projektantom predvideti sve što je potrebno za dobijanje kvalitetne i optimalno energetski efikasne zgrade. Zato je potrebno analizirati lokaciju, orijentaciju i oblik objekata, primeniti visok nivo termoizolacije celog spoljnog omotača, iskoristiti termičke dobitke od sunca, kao i koristiti energetski efikasan sistem grejanja, hlađenja i ventilacije i kombinovati gas sa obnovljivim izvorima energije. Postoji samo jedan tip licence za ovlašćenog inženjera za energetsku efikasnost zgrada. Inženjer je ovlašćen da: sprovodi energetske preglede, izrađuje elaborate energetske efikasnosti i učestvuje u izradi energetskih pasoša za zgrade. Inženjerska komora Srbije vodi registar odgovornih inženjera. Energetski pasoš izdaje se nakon obavljanja energetskog pregleda i okončanja finalnog ocenjivanja ispunjenja zahteva vezanih za energetska svojstva zgrada.

Proces energetske sertifikacije novih zgrada je nešto jednostavniji u odnosu na energetsku sertifikaciju postojećih zgrada. Tu se razlikuju dva slučaja:

1. Na zgradi se ne izvode radovi – izdaje se energetski pasoš zgrade za postojeće stanje na osnovu izveštaja o energetskom pregledu;

2. Na zgradi se izvode radovi (rekonstrukcija, dogradnja, energetska sanacija) – energetski pasoš se izdaje po završetku radova za unapređeno stanje, ali se pre intervencije izrađuje izveštaj o energetskom pregledu zgrade (za postojeće stanje).

U prvom slučaju potrebno je da se vlasnik i/ili investitor obrati ovlašćenoj organizaciji za izdavanje energetskih pasoša. U ponudi koju dostavlja investitoru, ovlašćena organizacija obuhvata sve aktivnosti u procesu energetske sertifikacije (pregled postojeće dokumentacije, izlazak na teren, razgovor sa ključnim osobama, izradu izveštaja o energetskom pregledu zgrade i izradu energetskog pasoša). U slučaju nedostatka dokumentacije o zgradi, ovlašćena organizacija može ugovoriti izradu projekta izvedenog stanja i/ili potrebna merenja na objektu.

08

TIPOVI NEPOKRETNOSTI

Ukoliko se posmatraju osobine nepokretnosti, jedan od najvažnijih kriterijuma (osim lokacije, lokacije i naravno lokacije!) je vrsta nepokretnosti. Kada se razmišlja o kupovini, treba da se zapita kakvom vrstom nepokretnosti želite da obogatite svoj portfolio - na primer da li su to stambene nepokretnosti, tržni centri, skladišta, kancelarijski prostori ili kombinacija bilo kog od njih. Svaka vrsta nekretnine ima drugačiji skup karakteristika. Ne može se jednostavno pretpostaviti i očekivati da će se jedna vrsta nepokretnosti dobro pokazati na tržištu gde se druga vrsta imovine pokazala kao veoma isplativom. Isto tako, ne može se očekivati da će se jedna vrsta nepokretnosti i dalje smatrati dobrom investicijom samo na osnovu činjenice da se dobro pokazala u prošlosti.

NEPOKRETNOSTI

NEPOKRETNOSTI KOJE DONOSE I KOJE NE DONOSE PRIHOD

Postoje četiri vrste nepokretnosti koje donose profit - kancelarijski, maloprodajni prostori, industrijske nepokretnosti i iznajmljivane stambene nepokretnosti. Postoje i mnogi drugi manje uobičajeni tipovi, kao što su hoteli, mini skladišta, parkirališta itd. Ključni kriterijum ovih nepokretnosti na koji se fokusiramo jeste to što one donose prihod. Investicije koje ne proizvode prihod, kao što su kuće, nekretnine za odmor ili prazne komercijalne zgrade, su podjednako poželjne kao i investicije koje donose prihod. Treba se imati na umu da ako se investira u imovinu koja ne proizvodi prihod, neće se dobiti nikakva zakupnina, tako da se celokupni povraćaj investicije može očekivati jedino kroz prodaju. Ako se ulaže u hipotekom osigurane nepokretnosti koje ne donose profit, treba zapamtiti da lični dohodak dužnika mora biti dovoljan da pokrije hipotekarne isplate, jer nema prihoda od stanara za osiguranje plaćanja.

KANCELARIJSKE NEPOKRETNOSTI

Kancelarije su "vodeća investicija" za mnoge vlasnike nekretnina. Čini se da one predstavljaju najbrojniji i najprofilisaniji deo ovog tipa nepokretnosti zbog svoje tipične lokacije u jezgru grada i prostranih suburbanih kancelarijskih parkova. Prihodi od kancelarijskih nepokretnosti mogu biti visoko varijabilni, jer tržište teži da bude osetljivo na ekonomske performanse. Jedna mana je da poslovne zgrade imaju visoke operativne troškove, pa gubljenje zakupca može imati prilično značajan uticaj na prihod koji donosi imovina. Međutim, u vremenima povoljnim za zakupodavce, kancelarije imaju tendenciju da ostvaruju zavidne rente, jer potražnja za prostorom dovodi do povećanja rente kancelarijskih prostora i produžavanja vremenskog perioda potrebnog za izgradnju kancelarijskog kompleksa kako bi se smanjio pritisak na tržište i zakupnine. Na najosnovnijem nivou, potražnja za kancelarijskim prostorom vezana je za zahteve kompanija za kancelarijskim radnicima i prosečnog prostora po kancelarijskom radniku. Tipični službenik je uključen u stvari kao što su finansije, računovodstvo, osiguranje, nekretnine, usluge, upravljanje i administracija. S obzirom na to da poslovi koji obavljaju "bele kragne" beleže porast, postoji veća potražnja za poslovnim prostorom.

MALOPRODAJNE NEPOKRETNOSTI

Postoji širok spektar maloprodajnih objekata, koji se kreću od velikih zatvorenih tržnih centara do jedne zgrade u pešačkim zonama. Potražnja za maloprodajnim prostorom ima mnogo zahteva. Među njima su: lokacija, vidljivost, gustina naseljenosti, rast stanovništva i relativni prihodi. Sa ekonomske perspektive, maloprodaje imaju tendenciju da najbolje rade u rastućim ekonomijama i kada je rast prodaje na malo visok. Prihodi maloprodaje su stabilniji od prihoda kancelarijskih prostora, kako zbog toga što su zakupi u maloprodaji uglavnom duži sa mnogo manjom tendencijom relokacije u odnosu na kancelarije.

INDUSTRIJSKE NEPOKRETNOSTI

Generalno, one zahtevaju manje investicije i imaju niže operativne troškove od svojih kancelarijskih i maloprodajnih partnera. U zavisnosti od upotrebe zgrade postoje različiti tipovi industrijskih objekata. Na primer, zgrade se mogu koristiti za skladištenje, proizvodnju, istraživanje i razvoj ili distribuciju. Određeni važni faktori koji treba da budu razmotreni vezano za ovaj tip nepokretnosti bi bili funkcionalnost (na primer - visina plafona), lokacija u odnosu na glavne transportne puteve (uključujući železnicu, reku ili more), konfiguracija zgrade, opterećenje i stepen specijalizacije u prostoru (bilo da su u pitanju dizalice ili hladnjače). U nekim slučajevima, neophodno je obezbeđivanje i pokrivenog otvorenog prostora tj. pokrivenog dela parcele.

STAMBENE NEPOKRETNOSTI

Prihodi od stanovanja uglavnom predstavljaju najstabilniju isplativost, jer bez obzira na ekonomski ciklus, ljudima je uvek potrebno mesto za život. Rezultat toga je da se na normalnim tržištima stepen zauzetosti stambenih nepokrentosti u izdavanju zadržava u velikoj meri. Još jedan faktor koji doprinosi stabilnosti stambene imovine jeste to što gubitak pojedinačnog zakupca ima minimalan uticaj na profit, dok ako izgubite zakupca u bilo kojoj drugoj vrsti nepokretnosti negativni efekti mogu biti mnogo značajniji. Za većinu komercijalnih nekretnina, zakupi su izraženi neto ili delimično od neto vrednosti, što znači da se većina operativnih troškova može preneti na zakupce. Međutim, stambene nekretnine obično nemaju ovu mogućnost, što znači da rizik povećanja operativnih troškova snosi vlasnik nekretnine tokom trajanja zakupa. Pozitivan aspekt kod stambenih nepokretnosti je da u nekim zemljama postoji finansiranje osigurano od strane vlade. Na račun male premije, osigurano finansiranje smanjuje kamatnu stopu na hipoteke, čime povećava potencijalne prihode od investicije.

09

ZELENE ZGRADE

Ekolozi i drugi naučnici upozoravaju na alarmantne podatke o zagađenosti, pa ono što se danas smatra luksuzom - poput električnih automobila ili takozvanih "zelenih zgrada", u budućnosti bi moglo da nam donese mnogo više nego što je u njih uloženo. Sa druge strane “obični“ ljudi u opštoj trci sa vremenom (što u životu, što na poslu), ne stižu da razmišljaju o zaštiti i očuvanju životne sredine.... Ali, da li luksuz da ne razmišljamo o tome uopšte imamo? “Zelene zgrade” u suštini predstavljaju energetski efikasne zgrade koje koriste obnovljive izvore energije, a njihov negativni uticaj na okruženje je manji od standardnih zgrada, pri čemu su sa druge strane komfor korisnika i funkcionalnost na najvišem nivou. Ispitivanjem je dokazano da unapređenje ventilacije povećava produktivnost rada u ovakvim zgradama do 12%, a poboljšanje osvetljenja do 25%. Pored toga, “zelena unapređenja” u zgradama značajno doprinose privlačenju i zadržavanju kvalitetnih radnika, što je od važnosti za stabilnost i efikasnost procesa rada. Najrasprostranjeniji na svetu sistem sertifikacije “zelenih zgrada” je američki LEED (skraćenica od Leadership in Energy and Environmental Design). To je prestižan sistem, dobrovoljan i komercijalan. Zato što je sistematičan i sveobuhvatan, izdvojio se kao garant visokog kvaliteta u izgradnji objekata.

Više od 30.000 objekata u svetu je sertifikovano, a više od 40.000 u procesu sertifikacije.

U Srbiji u ovom trenutku šest objekata je završilo proces, četiri su dobila zlatnu LEED plaketu. Jedan od njih je i prvi od tri poslovna objekta kompleksa "GTC Fortyone".

Da bi zgrada ušla u elitno društvo “zelenih zgrada”, potrebno je ispuniti neke od uslova. Prvo je najbitnija lokacija i dobra infrastrukturna povezanost, što znači da se u neposrednoj okolini nalaze restorani, marketi, škole, vrtići, saloni, apoteke itd, pa se pri tome ne mora ulaziti u kola, voziti u krug, tražiti parking, odnosno zagađivati okolina, a pri tome se podstiče i fizička aktivnost. Oko “zelenih zgrada” se nalaze otvoreni prostori, a na objektima se nalaze zelene krovne terase. U urbanim sredinama je važno smanjiti efekat toplotnog ostrva.

Zelenilo je projektovano tako da se primenjuju autohtone vrste - tj. one koje se lako adaptiraju na sredinu i nije im potrebno dodatno zalivanje, prskanje itd… odnosno zalivaju se kišnicom.

Na ovaj način se štedi i voda na sanitarnim elementima gde postoji i štedljiva slavina. Na ovo odlazi oko 40% uštede od onih u redovnoj upotrebi.

Sve svetiljke koje su uz prozore, automatski se noću prigušuju na pola snage, čime se doprinosi smanjenju svetlosnog zagađenja. Na ovaj način se dobija ušteda od 15%.

Na krovu zelenih zgrada se nalaze obnovljivi izvori energije - solarni kolektori za proizvodnju sanitarne tople vode. Novi ugrađeni materijali i nisu tako novi - više od 30% od ukupne količine je reciklirani materijal, što je važno, jer se time smanjuje negativan efekat po okolinu i potrošnja energije od ekstrakcije i obrade novih netaknutih materijala. Kvalitet unutrašnje sredine i komfor su bazirani na preduslovima da objekat ima stalni dovod iznad prosečne količine svežeg vazduha po osobi i da je cela zgrada nepušačka. Senzori koji registruju nivo ugljen-dioksida u vazduhu su isprogramirani da uključe alarm, ako uslovi variraju u odnosu na visoki kvalitet projektovane vrednosti. Svi ulazi u objekat, pa i iz garaže, opremljeni su otiračima, tačno određenih dužina, koji sprečavaju unos prljavštine i zagađivača spolja.

10

NOVO RUHO SILOSA

Sve je češća zastupljenost ulaganja određene investicije kako bi se objekti ili kompleksi doveli u stanje maksimalne iskorišćenosti i produktivnosti. Međutim, često se dešava da industrijski kompleksi ne vide značajniji potencijal zbog same namene koja je specifična, a koja se u istima odvija. Inženjeri su svojim idejama poslednjih godina uspeli da demantuju ustaljene norme i uz učešće velikih investitora uspeli da daju nova rešenja koja privlače pažnju kupaca i zakupaca, kao i šire javnosti. Koja su to rešenja? Koliko je potrebno investicije u slične projekte? Koliko isti vrede nakon rekonstrukcije?

Neka od savremenih rešenja koja predstavljaju najbolje primere inženjera koji koriste različite strategije prilikom ponovnog korišćenja starih silosa su sledeća:

Muzej savremene afričke umetnosti Zeitz (MOCAA) je prvi objekat te vrste koji je otvorio svoja vrata u Kejptaunu. Srž zgrade je spektakularni centralni atrijum. Rekonstrukcija vredna 37 miliona dolara manifestovala se u objektu iz 1920-ih godina, gde su inženjeri izložili svoj rad u postindustrijskom prostoru. Originalna unutrašnja struktura koja se sastojala od 42 gusto izgrađene betonske cevi (dimenzija 5,5 metara i 33 metra) u velikoj meri je uklonjena i zamenjena prostranim prostorima koji su pogodni za novu delatnost. Spoljašnji izgled je sačuvan, zajedno sa unutrašnjim klasterom cilindara na kojima su izvršeni određeni radovi kako bi se stvorila centralna, eliptična praznina.

GASHOLDERS, Ujedinjeno Kraljevstvo je primer transformacije gasnih silosa u novonamenske objekte u Londonu. Tradicionalno, ove strukture su zamišljene kao prostori koji se u slučaju ispune gasom šire do čeličnog okvira. Izgrađeni 1867. godine, spojene strukture Grade-II sada predstavljaju kompleks sastavljen od 145 novih stanova.

FRØSILOS, Kopenhagen, Danska je projekat kojim je zabeležen još jedan domašaj u rekonstrukciji i prenameni starih industrijskih objekata u novo ruho. Kako su apartmani glavni tip nekretnina na datom tržištu, bilo je razumno pretvoriti par betonskih silosa iz 1963. godine u stambeni objekat sa panoramskim pogledom. Tako je unutrašnjost silosa ostala šuplja, te ista funkcioniše kao atrijum, dok su apartmani raspoređeni po obodu silosa. Novonamenski prostor raspolaže sa 84 stana površine od 90 do 200 m^2.

SUGARCITY, Holandija je projekat kojim je skoro 30% površine silosa uklonjeno kako bi se dobila struktura koja je trenutno izgrađena. Iako je time obezbeđeno dovoljno dnevne svetlosti na površini od 15.300 m^2 poslovnog prostora, arhitekte ovog projekta su formirale bogatiji fasadni front postavljanjem dodatnih redova lažnih dekorativnih prozorskih okvira – pri čemu je samo 352 od ukupno 600 prozora stvarno.

Razumno je da su investicije u date objekte i njihovu rekonstrukciju, pa samim tim i prenamenu na visokom nivou. Izazov za procenitelje je predvideti data ulaganja, kao i totalnu investiciju u završetak, pa i konačnu tržišnu vrednost istih. U obzir prilikom proračuna i predikcije istih imaju kako korišćeni materijali, tako i radovi na izmeni i dogradnji postojećih objekata, ali i na uređenju okolnog prostora koji predstavlja pristup datim novoizgrađnim strukturama.

11

SIMPROLIT MATERIJAL I SISTEM BUDUĆNOSTI

Simprolit je inovativan i jedinstven sistem ekološke, energoefektivne i ekonomski veoma isplative gradnje objekata. S obzirom na raznovrsnost patentiranih i sertifikovanih elemenata simprolit sistema, a sa aspekta ukupnih troškova, brzine i dugovečnosti gradnje u odnosu na uobičajene tehnologije proizvodnje građevinskih elemenata i standardne tehnologije izvođenja ovaj sistem se izdvaja jer pruža pogodnost minimalnih troškova energije u fazi proizvodnje sirovina; minimalne cene i znatno manjeg obima horizontalnog transporta do gradilišta, kao i horizontalnog i vertiklanog transporta na samom gradilištu; mogućnost proizvodnje neposredno na gradilištu ili blizu gradilišta; odsustvo potrebe za teškom građevinskom mehanizacijom, skelom i oplatom; objedinjavanje faze zidanja i termoizolacije objekata čime se skraćuju rokovi gradnje; dugovečnosti ne samo ugrađenog materijala, već i konstruktivnih celina; znatno olakšane težine konstrukcije sa posledičnim povećanjem seizmičke otpornosti; ekološke karakteristike izgrađenog prostora i dobijanje dodatne neto površine od 10-20% u odnosu na standardnu gradnju koja zadovoljava propisane norme i zahteve energetske efikasnosti; i na kraju mogućnost sto procentnog recikliranja i ponovne primene kod termoizolacije donjeg stroja aerodroma, puteva i pruga. Simprolit je patentirani modifikovani polistirolbeton i predstavlja jednu vrstu lakog betona na bazi agregata od ekspandiranih granula polistirola - stiropora. Ali, za razliku od klasičnog građevinskog stiropora, primenjuje se isključivo sirovina oslobođena stirena i pentana - koja se primenjuje za izradu prehrambenih pakovanja, punjenje nameštaja i sl.

Odnosno Simprolit se spravlja kao polusuva mešavina granula stiropora, portland cementa, vode i posebnih aditiva. Tako da ga izdvaja, u okviru grupe polistirolbetona kojoj pripada, njegova mala zapreminska težina, malo upijanje vode iz okolne sredine - kako putem absorbcije, tako i putem kapilarnog penjanja, visoka otpornost na mraz, postojanost fizičko-mehaničkih karakteristika bez obzira na procenat sadržaja vlage u njemu i optimalna korelacija između čvrstoće i toplotne provodljivosti. Takođe, Simprolit je negoriv material.

Zahvaljujući pre svega svojim izuzetnim termo-fizičkim i fizičko-mehaničkim karakteristikama Simprolit polistirolbeton svoju primenu nalazi svuda tamo gde su termoizolacijske karakteristike, lakoća konstrukcije, otpornost na vlagu, mraz, požar, površinaska čvrstoća i dugovečnost opredeljujući faktori u uzboru materijala. U odnosu na analoge iz klase lakih betona, kao i u odnosu na konstrukcije sa standardnim izolatorima u tablama (mineralna vuna, stiropor, stirodur i dr.),

Simprolit sistem predstavlja niz elemenata, blokova, ploča, monolita, međuspratne i krovne ploče. Simprolit blokovi imaju široki asortiman, koji podrazumeva preko 25 tipova Simprolit blokova, kako opšte namene (nosivi, smaonosivi, pregradni), tako i posebne namene (za ventilisanu fasadu, za obziđivanje kamenom, za oblaganje paronepropusnim oblogama, za stabilizaciju slabo nosivog tla kod gradnje puteva, pruga, mostova i drugog). Što se tiče Simprolit ploča, u poređenju sa pločama i fasadnim panelima od mineralne vune, imaju gotovo istu termoizolacionu sposobnost za istu gustinu, normativnu vodootpornost i paropropusnost, ali i znatno veću čvrstinu, tri puta veću dugovečnost, mogućnost formiranja formi i oblika na fasadi i ne upijaju vlagu iz vazduha. U odnosu na simprolit ploče i panele retko da postoji išta slično u svetu. Simprolit monolit je Simprolit polistirolbeton zaliven u oplatu, proizveden i ugrađen direktno na gradilištu, izrađen u svemu prema tehničkim uslovima, sa završnim slojem od 4 - 6 mm cementnog lepka ili maltera sa sitnim peskom.

Bez obzira što nije ne nov proizvod, jer poseduje sertifikate o priznanju patentnih rešenja još od 2004. godine, i dalje se o Simprolitu može govoriti kao o proizvodu koji predstavlja budućnost gradnje.

NEGATIVAN UTICAJ FRAGMENTACIJE ZEMLJIŠTA I PERI-URBANIZMA NA RAZVOJ GRADOVA

Rast gradova doveo je do obrazaca razvoja koji imaju različite uticaje na efikasno funkcionisanje grada. Identifikovanjem prostornih obrazaca, njihov zajednički faktor je širenje gradova i nekontrolisani razvoj duž transportnih koridora. Urbano širenje je tipičan obrazac razvoja niske gustine koji se prilagođava ljudima koji žele velike parcele, ali takođe povećava rastojanja koja su im potrebna za putovanje na posao. Ovakav obrazac favorizuje korisnike automobila i diskriminiše siromašnije slojeve koje imaju visoke troškove transporta i smanjuje pristup mogućnostima zapošljavanja. Povećana gustina saobraćaja i povećanje razdaljine dovodi do većeg stepena zagađenja i emisije koje uzrokuje klimatske promene; oni su uzrok niskog lokalnog kvaliteta vazduha. Urbano širenje je prostorni model uobičajen u razvijenim zemljama sa bogatim tržišnim ekonomijama, ali se javlja i u brzo rastućim gradovima u zemljama u razvoju. Drugi prostorni obrazac je nekontrolisani razvoj uz transportne koridore, koji često remete prirodne sisteme. Istraživači su došli do dva obrasca koji su korisni, za ljude i za prirodne sisteme, uglavnom zbog čuvanja velikih površina zemlje i zelenih površina koji su bitni za ekosisteme.

To su :

- Satelitski gradovi
- Kompaktne koncetrične zone

Putevi, infrastruktura, poljoprivredne aktivnosti, stanovanje dele velike zelene površine na periferiji grada, koje su obezbeđivale održiva staništa, a sada su rasparčane na manje parcele. Fragmentacija narušava prirodu, ekosisteme i prirodne procese, kao što su kretanje i interakcija životinja, biljaka i vode, pristup resursima i protok vode. Određeni delovi zemlje se posmatraju kao marginalni (močvare), a u stvari su ključne komponente proizvodnih ekosistema i pravilno integrisani u urbanim sistemima donose značajne koristi. Ekosistemi pružaju vredne usluge za ljude (pružaju hranu, vodu, sirovine, gorivo); regulišu usluge (regulišu kvalitet vode i vazduha); kulturne usluge (rekreativne pogodnosti pristupa prirodi); pomoćne usluge (prirodna staništa biljaka i životinja).

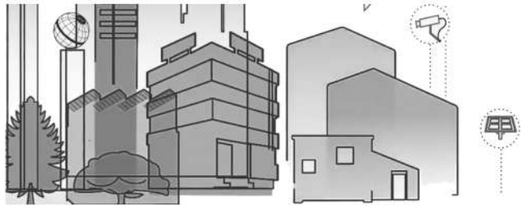
Slika1. Rasparčavanje zemljišta

Izvor : Forman, R.T.T. (2008). Urban Regions: Ecology and Planning Beyond the City. Cambridge University Press, Cambridge/New York

Na nivou grada, stanovništvo tradicionalnih gradskih centara se smanjuje, dok periferni prostori rastu. Ovakav proces se naziva peri-urbanizam. Većina tog rasta je neformalni proces i ne prate ga odgovarajući sadržaji javnih službi i utiče na segregaciju stanovništva. Rast često oduzima poljoprivredno ili seosko zemljište i širi se iznad granica gradskih vlasti. Jezgro grada i dalje nastavlja da privlači investicije i usluge, ali rezultat rasta cena dovodi siromašne slojeve na periferiju. Neformalna naselja je izuzetno teško i skupo održavati na konvencionalne načine - zbog udaljenosti, dostupnosti i potrebne infrastrukture. Potražnja za dobro pozicioniranim građevinskim zemljištem dovela je do povećanja vrednosti zemljišta, koje često guši finansijsku održivost razvoja. Od urbanista, planera, arhitekata se traži ne samo sposobnost da razumeju tržište zemljišta, već da pruže i inovativna rešenja kod javljanja problema. Zemljoposednici se optužuju da otuđuju zemljište za urbano širenje, dugoročno daju zemljište investitorima u zakup, čime oni upravljaju pravcima urbanog rasta.

13

FACILITY MANAGEMENT



Facility management je međunarodno prihvaćen naziv za upravljanje objektima u eksploataciji. To je profesija koja objedinjuje saznanja iz oblasti arhitekture, građevinarstva i drugih inženjerskih grana, ekonomije, informacionih i komunikacionih tehnologija, organizacionih nauka, sociologije i estetike. Facility management se bavi upravljanjem i održavanjem izgrađenih objekata u fazi eksploatacije kroz integraciju ljudi, mesta, procesa i tehnologija. Primena ima za cilj da omogući: strateško, efikasno i precizno upravljanje izgrađenim okruženjem, optimiziranje performansi, poboljšanje kvaliteta, smanjenje troškova, kontrolu i transparentnost budžeta, kontrolu statusa procesa u bilo koje vreme i bilo kada.

Facility management se primenjuje u objektima zdravstva, ugostiteljstva, obrazovanja, poslovanja, stanovanja, industrije. Benefiti su: integrisano upravljanje podacima o nekretninama i opremi, efikasnije korišćenje resursa, praćenje troškova, uštede, transparentnost poslovanja. Održavanje objekta može biti: tekuće održavanje koje podrazumena redovno tehničko održavanje instalacija sa zamenom istrošenih delova (npr. sijalice), uređenje zelenih površina, zatim investiciono održavanje koje podrazumeva održavanje prvobitnog standarda i kvaliteta zgrade i njenih instalacija kao i nepredviđene aktivnosti, rutinske kontrole i godišnja inspekcija.

Moguće uštede primenom Facility management-a: 15-20% na tehničkom održavanju, 3-12% na čišćenju, 5-7% kroz optimalno korišćenje prostora, 10% u procesima preseljenja, 20% na povećanju produktivnosti, 9% kroz optimizaciju procesa, do 20% na čuvanju i prikupljanju podataka, 10-60% na uštedi energije. Za operativne troškove u fazi eksploatacije objekta, na godišnjem nivou, potrebno je izdvojiti 1-5% od ukupne vrednosti objekta. Uvođenjem Facility management-a može se postići i do 30% uštede u operativnim troškovima.

Eksploatacija objekta podrazumeva: Početak korišćenja - priprema za početak rada - probni rad, početak redovnog rada, upravljanje izgrađenim objektom – korišćenje i održavanje, program preventivnog održavanja, program remontnog održavanja, korektivne procedure za održavanje, održavanje zemljišta i okoline, određivanje životnog veka opreme i objekta, plan proširenja ili renoviranja, odstranjivanje opreme ili objekta.

Integrisani facility management može biti od značajne koristi svim poslovnim sistemima i kompanijama koje posluju u vrlo složenim uslovima privređivanja.

Onima koji dobro posluju da učvrste svoju poziciju na principima optimizacije, racionalizacije i ušteda, a svima drugima da najkraćim putem savladaju probleme u svom poslovanju.

Dobre procene i kvalitetno postavljena rešenja u startu daju vidljive rezultate po osnovu ušteda na potrošnji: električne energije, grejanja, klimatizacije, vršnog opterećenja, ventilacije, vode, sanitarne vode, rasvete, troška remonta opreme i instalacija koji podležu preventivnoj kontroli, telefona, kancelarijskog materijala, higijenskih sredstava za održavanje, održavanje objekata, saobraćajnica, voznog parka, potrošnje goriva i rezervnih delova, parking prostora, kontrole pristupa, kontrole radnog vremena, poboljšanja radne i tehnološke discipline.

Adekvatnom postavkom strategije facility management-a i izborom odgovarajućeg broja modula koji obuhvataju kontrolu ugovorenih obaveza, garancija, kadrova, organizacije, potrošnje svih vidova energije, operacija u procesu održavanja, protivpožarne zaštite, zaštite na radu, tretman otpada i dr, te integrisanjem u softversko rešenje omogućava se kvalitetno održavanje u toku eksploatacije. Osnov ovog koncepta zasniva se na preventivnim aktivnostima, te racionalnom i efikasnom korišćenju energije i drugih resursa gde se mogu uštedeti značajna sredstva. Imajući u vidu širok spektar aktivnosti koje sadrži značajniji objekat ili sistem, rešavanje treba početi od prioriteta, svaki pojedinačno i potpuno, sa sistemima koji omogućuvaju fleksibilnost, izmene i dopune. U Srbiji je prisutan sve veći broj stranih kompanija čija je primarna delatnost facility management, što ukazuje na sve veću potrebu za profesionalnim upravljanjem objektima koje kako je navedeno značajno umanjuje troškove i time uvećava dobit kompaniji.

14

PROPERTY MANAGEMENT

Ljudi se često pitaju: "Da li upravljanje imovinom (property management) zaista vredi troška?"
Najkraći mogući trenutni odgovor je: "Koliko je vaše vreme vredno?"

- Duži odgovor bi glasio: "To zavisi uglavnom od vašeg menadžera nekretnina." Ukoliko ste angažovali pravu firmu i kompenzovali tako da se njihovi ciljevi podudaraju sa vašim, onda da, vredi svaku paru. S druge strane, ako zarađuju na vama tako što vas iskorišćavaju - na primer, ako podignu cenu održavanja bez nekog posebnog razloga - onda morate prekinuti odnose sa njima i preispitati sopstvene ciljeve. Ispod se nalaze par važnih pitanja koja trebate razmotriti prilikom odlučivanja da li je upravljanje imovinom ono što je vama zaista potrebno.

- Kako će vaša osećanja uticati na vaše odluke kao vlasnika? Dobar menadžer nekretnina će vas emocionalno osloboditi i tretirati vas i vašu imovinu kao posao, a ne kao milosrđe. Šta se dešava kada vas zakupci pozovu da vas obaveste da su otpušteni, njihova mama je umrla ili imaju rak i ne mogu da plate? Postoji tanka linija između empatije i osiguranja da ne odete u minus. Da li ćete moći da otplatite hipoteku ako situacija sa zakupcem vam ne dozvoljava da sakupite zakupninu?

- Da li cete moci da pratite tržišne trendove? Da li naplacujete odgovarajucu rentu? Koji je trenutni opseg tržišne rente za vaše tržište?

- Kako biste se bavili ponoćnim pozivima za održavanje? Da li znate kako da popravite sudoperu koja curi ili koliko bi trebalo platiti zamenu kotla ili peći? Šta je sa popravljanjem zapušene kanalizacije u jedan sat posle ponoći? Imate li majstore ili dobavljače koji pružaju popuste na usluge kao što su ove?

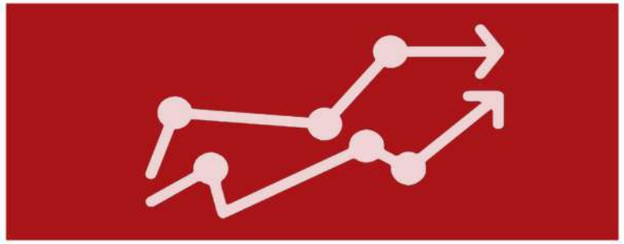
- Kako ćete oglasiti svoju imovinu i baviti se slobodnim mestima? Kako i gde treba da oglasite vašu imovinu? Upražnjenost je vaš najveći trošak kada posedujete imovinu za iznajmljivanje. Dobar menadžer nekretnina ce uspešno iznajmiti vašu imovinu tako da nije prazna, što je jednako čini profitabilnom.

- Kako ćete oglasiti iznajmljivanje vaše imovine i gde ćete pronaći vase zakupce? Da li znate kako da intervjuišete i izaberete prave zakupce? Kako i da li ćete ih proveriti? Da li ste razgovarali sa njihovim ranijim zakupodavcima? Da li ostvaruju dovoljan prihod za pokrivanje zakupa? Šta je sa kreditom? Krivični zapis? Iseljenje pre roka? Da li znate kako naručiti kompletnu proveru lica ili firmi? Da li vi samo na osnovu dobrog osećaja?

Kako se bavite pravnim pitanjima? Za šta ste zakonski odgovorni? Dobri menadžeri upravljanja iznajmljivanom imovinom su stručnjaci u pravnim pitanjima: zaštita od odgovornosti, pošteno stanovanje, vremenski rokovi (brzo se vrše popravke), obaveštavanje, vlaga, poplave, kanalizacija, požar, uznemiravanje, sporovi o novcu, sporovi o sigurnosti depozita itd.

Da li biste radije lično sakupljali zakupninu ili samo želite da vam stigne u poštansko sanduče? Kako ćete pokupiti zakupninu od zakupca koji nije platio? Kako se bavite iseljenjima? Kakva su vaša prava, a koje obaveze kao zakupodavca?

Kako želite da provedete svoje vreme? Koja je vrednost tvog vremena? $ 15/sat za bavljenje stanarima? $ 30/sat za bavljenje stanarima? Više?



Iako se property management čini kao popriličan početni trošak, može znatno pomoći da se smanji neupražnjenost, sačuva novac na održavanju i ono što je najvažnije, sačuvaće vas glavobolja i sačuvaće vam vreme. Ovo su samo neka od pitanja razdvojena u pojedine kategorije, ali imajte na umu da su ona data uopšteno i da sve zavisi od uslova na vašem tržištu i vrstom imovine koju posedujete.

INOVATIVNI GRAĐEVINSKI MATERIJALI (1)

Inovacija je širok koncept koji uključuje poboljšanja u procesima, proizvodima ili uslugama. To uključuje inkorporiranje novih ideja koje stvaraju promene koje pomažu u rešavanju potreba kompanije i time povećavaju svoju konkurentnost. Primena inovacija u građevinskoj industriji nije direktna, uprkos važnosti ovog sektora u razvoju šire ekonomije. Svaki projekat izgradnje je drugačiji, što znači da građevinske kompanije moraju prilagoditi svoje procese i resurse prema svakom projektu. Svako gradilište je jedinstveni prototip čija se konfiguracija menja tokom vremena. Gradilišta se nalaze na različitim mestima i uključuju stalno kretanje osoblja i mašina. Pored toga, vremenski i drugi faktori mogu sprečiti konsultante da efikasno primenjuju prethodno iskustvo.

To znači da, iako inovativna rešenja za specifične probleme doprinose ukupnom iskustvu i praksi kompanije, jer se inovacije preduzimaju jednokratno, to ne mora nužno predstavljati korist za kompaniju, osim ako je moguće ugraditi to u standardne procese upravljanja organizacijom. Inovacije treba da se pomere od same primene dobrih ideja do procesa kojima se može upravljati, koji se mogu meriti i sistematično kontrolisati. Shodno tome, standardizacija inovacija je veoma važna. Ključ je u razmatranju inovacija kao procesa upravljanja. Svaki deo organizacije može da kontroliše i poboljšava različite aspekte inovacija i integriše ih u ostale procese kompanije.

- Opeke od opušaka cigareta

Istraživači Instituta za tehnologiju (The Royal Melbourne Institute of Technology) pronašli su tehniku izrade cigle koja uključuje 1% opušaka cigareta.Tako bi se mogla iskoristiti svetska godišnja proizvodnja cigareta i stvoriti lakša i efikasnija cigla.

- Titanijumska pena

To je inovativan, čvrst materijal sa nekim zanimljivim primenama kao što su industrija brodogradnje ili medicinskih proteza, zahvaljujući njegovoj lakoći, fleksibilnosti, visokoj hemijskoj i mehaničkoj snazi i visokoj krutosti.

- Nanotehnologija

Dodavanje nanočestica postojećim materijalima kao što su beton ili čelik čime se poboljšavaju njihove karakteristike. Na ovaj način dobijaju se "pametni" materijali, otporni na stres, deformacije, istezanje i sl. Primer je "nano beton" (tradicionalni beton sa nanočesticama Fe_2O_3).

- Cigle štampane 3D štampačem

3D štampač direktno na gradilištu proizvodi keramičke cigle sa prilagođenim dizajnom. Ove cigle su proizvedene u roku od 15-20 minuta i nakon što otvrdnu, moguće ih je koristiti za zidanje zidova, greda ili stubova.

- Prozirno drvo

Sada imamo prozirno drvo koje se može koristiti za izradu prozora i solarnih panela. Stvoreno je uklanjanjem najpre obloge furnira drveta, a zatim specijalnim tehnikama korišćenjem nanotehnologija. Dobijeni efekat stvara prozirno drvo koje ima različitu primenu u građevinarstvu. Ovaj materijal je pogodan za masovnu proizvodnju i komercijalne svrhe.

INOVATIVNI GRAĐEVINSKI MATERIJALI (2)

Inovacija je širok koncept koji uključuje poboljšanja u procesima, proizvodima ili uslugama. To uključuje inkorporiranje novih ideja koje stvaraju promene koje pomažu u rešavanju potreba kompanije i time povećavaju svoju konkurentnost. Primena inovacija u građevinskoj industriji nije direktna, uprkos važnosti ovog sektora u razvoju šire ekonomije. Svaki projekat izgradnje je drugačiji, što znači da građevinske kompanije moraju prilagoditi svoje procese i resurse prema svakom projektu. Svako gradilište je jedinstveni prototip čija se konfiguracija menja tokom vremena. Gradilišta se nalaze na različitim mestima i uključuju stalno kretanje osoblja i mašina. Pored toga, vremenski i drugi faktori mogu sprečiti konsultante da efikasno primenjuju prethodno iskustvo.

To znači da, iako inovativna rešenja za specifične probleme doprinose ukupnom iskustvu i praksi kompanije, jer se inovacije preduzimaju jednokratno, to ne mora nužno predstavljati korist za kompaniju, osim ako je moguće ugraditi to u standardne procese upravljanja organizacijom. Inovacije treba da se pomere od same primene dobrih ideja do procesa kojima se može upravljati, koji se mogu meriti i sistematično kontrolisati. Shodno tome, standardizacija inovacija je veoma važna. Ključ je u razmatranju inovacija kao procesa upravljanja. Svaki deo organizacije može da kontroliše i poboljšava različite aspekte inovacija i integriše ih u ostale procese kompanije.

- Sistemi za hlađenje u opeki

Kroz kombinaciju gline i hidrogela, studenti na Institutu za naprednu arhitekturu Katalonije stvorili su novi materijal koji ima efekat hlađenja u unutrašnjosti zgrade. Hidrokeramika ima mogucnost da smanji unutrašnju temperaturu do 6 stepeni celzijusa. Efekat hlađenja potiče od prisustva hidrogela u svojoj strukturi koji apsorbuje vodu, do 500 puta vece težine od težine same cigle. Apsorbovana voda se oslobađa kako bi se smanjila temperatura tokom toplih dana.

- Cement koji stvara svetlost

Cement koji ima sposobnost apsorpcije i zračenja svetlosti. Sa ovim novim cementom koji generiše svetlost potencijalna upotreba i primena može biti ogromna.

- Beton koji se može koristiti za izgradnju struktura na Marsu

Istraživački tim na Northwestern University, stvorio je beton koji se može napraviti sa materijalima dostupnim na Marsu. Novi beton takođe ne zahteva vodu kao sastojak. Uz oskudicu vode kao izvora, ova inovacija je zaista korisna za razvoj struktura na Marsu.

- Opeka koja apsorbuje zagađivače

Breathe Brick usisava zagađeni vazduh i oslobađao filtrirani vazduh. Ova inovacija je nastala da bi se koristila kao standardni ventilacioni sistem zgrada.

- Samoobnavljajući beton

Holandski građevinski inženjer, dr. Schlangen stvorio je samoobnavljajući beton koji se sam regeneriše. U svojoj prezentaciji demonstrirao je efikasnost materijala tako što ga je razbio na dva dela, stavljajući komade zajedno i grejanjem betona u mikrotalasnoj pećnici. Kada se rastopljeni materijal ohladi, delovi se spoje. Naravno sa ovom metodom, betonu je potrebna toplota. Ako se materijal koristi za pravljenje puteva, kako će se oni zagrevati? Da bi rešio taj problem, dr. Schlagen i njegov tim stvorili su specijalno vozilo koje prolazi kroz indukcione zavojnice na putu.

- Sintetička paukova svila

Ovo je jedan od najimpresivnijih materijala prirodnog sveta, sa izuzetno visokom čvrstoćom za relativno malu gustinu što ga čini jačim od čelika. Istraživači već dugo žele da naprave sintetičku verziju, ali tajna njegovih svojstava je do sada bila misterija. Tim iz Masačusetskog instituta za tehnologiju je koristio 3D tehnike štampanja kako bi generisao lažne paukove niti kako bi saznali više o svojoj strukturi. Veruju da je ovo sledeći korak ka sintetičkoj verziji.

INOVATIVNI GRAĐEVINSKI MATERIJALI (3)

Inovacija je širok koncept koji uključuje poboljšanja u procesima, proizvodima ili uslugama. To uključuje inkorporiranje novih ideja koje stvaraju promene koje pomažu u rešavanju potreba kompanije i time povecavaju svoju konkurentnost. Primena inovacija u građevinskoj industriji nije direktna, uprkos važnosti ovog sektora u razvoju šire ekonomije. Svaki projekat izgradnje je drugačiji, što znači da građevinske kompanije moraju prilagoditi svoje procese i resurse prema svakom projektu. Svako gradilište je jedinstveni prototip čija se konfiguracija menja tokom vremena. Gradilišta se nalaze na različitim mestima i uključuju stalno kretanje osoblja i mašina. Pored toga, vremenski i drugi faktori mogu sprečiti konsultante da efikasno primjenjuju prethodno iskustvo.

To znači da, iako inovativna rešenja za specifične probleme doprinose ukupnom iskustvu i praksi kompanije, jer se inovacije preduzimaju jednokratno, to ne mora nužno predstavljati korist za kompaniju, osim ako je moguce ugraditi to u standardne procese upravljanja organizacijom. Inovacije treba da se pomere od same primene dobrih ideja do procesa kojima se može upravljati, koji se mogu meriti i sistematično kontrolisati. Shodno tome, standardizacija inovacija je veoma važna. Ključ je u razmatranju inovacija kao procesa upravljanja. Svaki deo organizacije može da kontroliše i poboljšava različite aspekte inovacija i integriše ih u ostale procese kompanije.

- Zeleni beton

Razvijanje novih građevinskih materijala nije samo u tome da ih ojačaju ili olakšaju, vec i da postanu ekološki povoljniji. Tim iz Universiti Teknologi MARA u Maleziji uspeo je stvoriti nešto čime se ovo postiže. Njihov pronalazak nazivaju "zeleni miks beton". Koriste se konvencionalni sastojci za beton pomešani sa odgovarajucim otpadom i recikliranim materijalima kako bi se stvorila ekonomična i ekološka zamena koja i dalje radi, kao i original. Neki od korišcenih materijala uključuju elektrofilterski pepeo, agregate iz recikliranog betona i vlakna aluminijumskih konzervi.

- Habito ploče za suvu gradnju

To je nova generacija proizvoda za suvu gradnju, koji uključuje prednosti i staromodnog maltera i modernog zida od gipsanih ploča. Habito zid stoji samostalno. Ovaj materijal ima visoku gustinu i daje odličnu otpornost na zvuk i otpornost na udarce, zbog čega je pogodan za primenu u medijskim prostorijama i prostorima sa velikom gustinom saobraćaja. Poznat je i zbog njegove fleksibilnosti i performansi, kao i zbog dugotrajnosti objekta.

- Tesla solarne pločice

U Tesli tvrde da su njihove solarne pločice konkurentna alternativa redovnim materijalima za krovove. Redovni materijali za krovove koštaju 24,50 dolara po kvadratnom metru, pločice Tesla Solar Roof sa 21,85 dolara će biti pristupačnije. Ove solarne pločice će biti profitabilna investicija za kuće. Uz pomoc proizvodnje sopstvene zelene energije i uštede novca, ove pločice će se pokazati izdržljivijim od svih postojecih tvrdih krovnih pločica na tržištu, čime su istovremeno održivi i efikasni.

- Beton koji apsorbuje tečnost

Kompanija iz Velike Britanije razvila je beton koji može apsorbovati 1.000 litara vode po kvadratnom metru za minut. Kompanija Tarmac, koja je stvorila ovaj proizvod, nedavno je objavila video snimak kamiona koji je na površinu parkinga sipao 4.000 litara vode. Voda se apsorbuje odmah, kao da se odvodi u skrivenu rupu. Proizvod se može koristiti na putevima, parkiralištima, šetalištima i biciklističkim stazama i sl. Tarmac kaže da materijal može pomoći u smanjenju štete od poplava, pomoći u prostorima gde su sistemi za odvod kišnice dotrajali i čak smanjuje rizik od nestašice vode tako što preusmerava kišnicu u prirodne tokove i podzemne vode.

SAVREMENI KONCEPT STANOVANJA - KONDOMINIJUM

Današnji kupci stanova su sve prefinjeniji, sofisticiraniji i zahtevniji u svojim zahtevima u vezi s kvalitetom života koji očekuju u pogledu zadovoljenja svojih životnih potreba, i u stalnoj su potrazi za idealnim domom, koji će savremenoj porodici omogućiti neophodni mir, ali i blizinu gradskih dešavanja kao i sve sadržaje potrebne za život modernog čoveka.

Savremeni koncept gradnje kao što je KONDOMINIJUM je na tržištu Srbije sve popularnijji i učestaliji. Otvaranjem tržišta Srbije prema stranim investitorima kao i sve većim zahtevima učesnika na tržištu, ovaj vid stanovanja postaje sve popularniji i zanimljiviji kako za kupce tako i za investiture.

Kondominijum predstavlja, sa jedne strane, udobnost i privatnost sopstvenog doma, a sa druge uživanje u zajedničkim sadržajima koje kompleks nudi, isključivo svojim stanarima. Kako su korisnicima na raspolaganju garaže, parkovi, spa centri, prodavnice, igrališta za decu, kao i stalni video nadzor, stoga ne čudi što se za kondominijume kaže da su “grad u gradu”. Pre svega, po tome što je reč o savremenom konceptu gradnje koji nudi udobnost i privatnost sopstvenog doma, kao i uživanje u zajedničkim sadržajima, ali isključivo svojim stanarima.

To znači da osim „krova nad glavom”, stanari kondominijuma imaju na raspolaganju parking mesta, parkove, spa centar, prodavnice, igrališta za decu, stalni video nadzor, obezbeđenje i profesionalno održavanje.

Glavna prednost kondominijuma je bezbedan i prijatan život za decu i odrasle. Ono po čemu se takvi stambeni kompleksi razlikuju od ostalih jeste zatvoreni tip stanovanja koji je pod stalnim nadzorom. Pored toga kondominijumi sadrže i prostrane, pažljivo osmišljene zelene površine koje pružaju mogućnost za razne aktivnosti na otvorenom i za relaksaciju. Osim toga, kondominijumi su popularni i zato što svojom arhitekturom, izborom materijala i načinom gradnje, pokrivaju i estetske i ekološke aspekte, i na taj način zadovoljavaju potrebe poslovnih ljudi, porodičnih i mladih, ali i onih starijih građana sa sofisticiranim ukusom.

Beograd je veoma atraktivan za investitore koji se bave razvojnim novim projektima. Beograd je zreo za novi koncept života koji nudi KONDOMINIJUM. Jedinstveni koncept stanovanja u savremenom kompleksu sa privatnim parkom, maloprodajnim sadržajima u prizemlju, recepcijom, teretanom, obezbeđenjem i garažom samo za stanare nudi apsolutni komfor, sigurnost i kvalitet. U Beogradu je već izgrađeno nekoliko stambenih kompleksa ovakvog tipa ili su u izgradnji (Central Garden, Voždove kapije, Wellport I dr.). Pored beogradskog tržišta, kao interesantna mogu biti i tržišta većih gradova u Srbiji kao što su Novi Sad i Niš. U Novom Sadu postoje naznake gradnje ovakvih kompleksa, gde prednjači investitor “Galens” sa dva kompleksa u izgradnji “Kej Garden Residence” i “Avenija Garden Residence”.

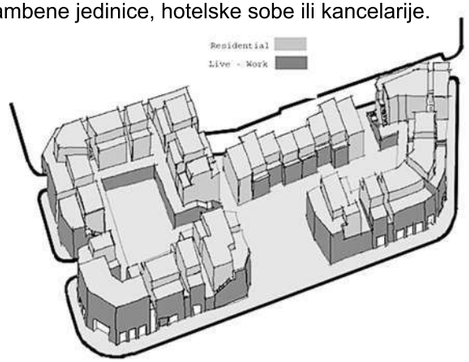
KOMPLEKSI MEŠOVITE NAMENE

Mixed-use projekti su kompleksi koji kombinuju stambene, komercijalne, kulturne, institucionalne i zabavne sadržaje, na takav način da su te funkcije fizički i funkcionalno integrisane. Kompleksi su osmišljeni tako da se na relativno malom prostoru mogu zadovoljiti sve dnevne potrebe prosečne osobe, a objekti u kompleksu povezani su pešačkim stazama. Mešovita upotreba je jedan od principa pametnog rasta, strategije planiranja koja nastoji da podstakne dizajn koji služi razvoju ekonomije, zajednice, javnog zdravlja i životne sredine. Ova raznovrsna upotreba omogucava ljudima da žive, rade, zabavljaju se i kupuju na jednom mestu.
Iako je mixed-use popularan termin koji opisuje specifične komplekse objekata, termin može biti zbunjujući. Ne ograničava se samo na višespratnicu koja uključuje komercijalnu upotrebu na nižim spratovima sa stambenim jedinicama na višim spratovima. Priručnik za razvoj projekata mešovite namene Urban Land Institut-a opisuje projekte mešovite namene kao projekte koji imaju tri ili više prednosti: pružaju korist za generisanje prihoda, podstiču integraciju, racionalnu upotrebu zemljišta, stvaraju zajednicu i td.

Kompleksi mešovite namene mogu se podeliti u dve kategorije:

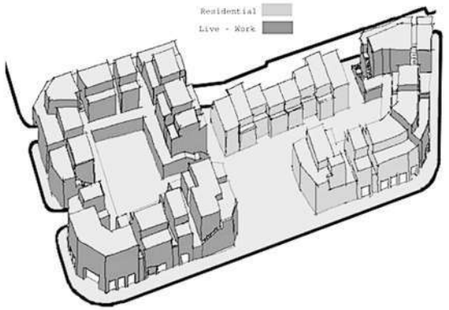
1) Vertikalni kompleks mešovite namene

Kombinuje različite namene u istoj zgradi. Uglavnom su na nižim spratovima maloprodajni objekti, restoran i druge komercijalne delatnosti. Na višim spratovima su stambene jedinice, hotelske sobe ili kancelarije.



2) Horizontalni kompleks mešovite namene

Sastoji se od zgrada namenjenih jednoj vrsti upotrebe raspoređenih u zonama različite namene. Obezbeđuje različite komplementarne i integrisane upotrebe unutar jednog kompleksa.



Prednosti kompleksa mešovite namene

Prednosti projekata kombinovane upotrebe su: veća raznolikost i gustoća stanovanja, pristupačnije stanovanje, manja udaljenost između stanovanja, radnih mesta, maloprodajnih objekata i drugih sadržaja i bolji pristup svežim namirnicama, kompaktniji razvoj i sinergiju korišćenja zemljišta.

Gustina naseljenosti ovih kompleksa i blizina sadržaja utiču na to da su maloprodajni lanci spremni da plate više rente računajući na veliku frekvencju potencijalnih kupaca i veće promete. Na ovaj način posredno se utiče i na vrednost poslovnog i stambenog prostora u okviru i u blizini komleksa.

Ovakvi kompleksi imaju pozitivan uticaj na životnu sredinu kroz efikasnije korišcenje zemljišta, smanjenu zavisnost od automobila i mogućnost inkorporacije „zelene“ tehnologije.

Tradicionalni projekti zahtevaju skupu i obimnu javnu infrastrukturu kako bi funkcionisali, a istovremeno povećavaju zavisnost od neobnovljivih izvora energije. U proseku, opštine štede oko 40% na infrastrukturnim troškovima kao što su putevi i kanalizacija kada opslužuju kompaktan kompleks objekata umesto pojedinačne objekte. Uštede se ostvaruju i kroz niže troškove projektovanja, izgradnje i održavanja infrastrukture za transportne sisteme, vodu i otpadne vode, električnu energiju, telekomunikacije i druge komunalije.

Dakle, šta je kompleks mešovite namene i šta to znači za one koji se odluče za život, rad ili život i rad u takvom kompleksu? Jednostavno rečeno, "mešovita upotreba" se odnosi na razvoj struktura i zajednica koje imaju mešavinu stambenih, poslovnih i maloprodajnih objekata. Oni koji žive u ovim kompleksima nemaju istu zavisnost od automobila kao ljudi koji žive u tradicionalnim naseljima jer mogu da hodaju ili voze bicikl i obavljaju dnevne aktivnosti i funkcionišu bez vozila. Osim toga, trgovci imaju koristi od velike frekvencije kupaca koji se nalaze blizu mesta njihovog poslovanja, dok stanovnici uživaju u lakoj dostupnosti svim potrebama.

20

NOVE ZONE ZA PARKIRANJE KAO LEK ZA NEDOSTATAK PARKING MESTA

Od 15. februara uvedena je nova zona za parkiranje u strogom centru Beograda. Uvođenje nove zone nije ništa specifično samo po sebi već ono šta ova mera predstavlja

Tema ovog teksta neće biti kritika naplate parkinga, niti njegovi nedostaci, već realno pitanje – kako rešiti problem parkiranja u velikim gradovima u Srbiji. Beograd, grad koji prema zvaničnim podacima ima oko 1.7 miliona stanovnika, u poslednjih nekoliko godina sve teže uspeva da odgovori na zahteve konstantog priliva stanovništva. Jedan od znakova ovih migracija jeste nemogućnost obezbeđenja parking mesta u razumnom broju. U Beogradu postoji oko 35.000 parking mesta. Zoniranih oko 25.000 i 9.000 onih koje se nalaze u javnim garažama kojima upravlja parking servis. Ovaj broj parking mesta nije dovoljan za blizu 700.000 automobila sa beogradskim registracioni oznakama. Kada ovom broju dodamo broj automobila koji se na dnevnom nivou priliva u Beograd ili pravi kratku pauzu dolazimo do brojke od malo manje od 900.000 automobila. Kada se ove brojke uzmu u obzir i međusobnu korelaciju, dolazimo do podataka da na jedno parking mesto dolazi oko 25 automobila. Sve, prethodno navedeno dovelo je do situacije da puki nedostatak parking mesta prouzrokuje niz drugih problema. Jedan od najvećih jeste nepropisno parkiranje i loše obeležavanje parking mesta, pa tako imamo sve više ulica kroz koje je nemoguće hodati trotoarom ili je blokiran pristup hitnim službama u slučajevima kada treba da se reaguje.

Postoje razne inicijative, strategije i akcije koje pokušavaju da reše gorući problem parkiranja, ali su sve, pre svega zbog nedoslednosti propale ili na putu da propadnu. Prvi i osnovni korak jeste promena svesti građana, a drugi i možda najvažniji, jeste promena i primena zakona prilikom izgradnje novih višeporodičnih objekata u centralnim gradskim zonama. Jedna od inicijativa koja je privukla pažnju jeste inicijativa grada Novog Sada, a koja se tiče kazni za investitore koji ne obezbeđuju zakonom propisan broj parking mesta prilikom izgradnje stambenih i poslovnih objekata. Obaveza svakog investitora jeste da izgradi parking mesto na svakih 70 m2 poslovnog prostora. Kazna je do sada iznosila 200.000 dinara za svako parking mesto koje je nedostajalo. Nove najave govore da će u budućnosti nesavesni investitori morati da plate čak 2.000.000 dinara za svako parking mesto koje ne izgrade, a još rigoroznija mera jeste ukidanje takse i nedobijanje dozvole za gradnju. Podeljena su mišljenja oko teme koja se tiče parkiranja i nadležnosti oko obezbeđivanja parking mesta, ali je zaključak isti. Parkiranje se mora institucionalizovati i definisati zone u kojima mora biti izgrađena garaža za stanare zgrade ili korisnike poslovnog prostora.

Pored toga, odluke, kakve god budu bile, ne mogu rešiti nasleđene probleme i promeniti mentalitet stanovništva kroz konstantne akcije i kampanje, zatim unpređenje javnog prevoza koji uključuje i taksi prevoz, ali i uvođenje novih vidova javnog prevoza.

MATERIJALI BLISKE BUDUĆNOSTI

Napretkom tehnologije, željom za nečim novim, na veliku radost arhitekti i nešto malo manju radost građevinaca na tržištu se javljaju novi materijali koji će u potpunosti preokrenuti izgradnju objekata u ne tako dalekoj budućnosti.

Jedan od prvih materijala, za koje smo mislili da je dostigao svoj vrhunac jeste beton. Materijal bez kog se ne može, takoreći u sve se meša, dobio je svoju modifikaciju u vidu prozirnog betona. Poznat kao hladan, grub materijal, kroz velike napore mogao bi da postane proziran. Prozirnost betona se postiže popunjavanjem optičkim vlaknima koji se protežu od jednog kraja do drugog. Boja i svetlost ostaju konzistentni kroz ceo zid sa prirodnim prolaskom svetlosti koji povećavaju efekat prozirnosti. Arhitektama ostaje samo da puste mašti na volju kako iskoristiti ovu novinu.

Vrlo često u građevinarstvu se koristi staklo u kombinaciji sa betonom. Međutim staklo bi u bliskoj budućnosti moglo da se potpuno zameni prozirnim drvetom tzv. transparentnim drvetom. Da bi se dobilo prozirno drvo neophodno je prvo odstraniti lignin (organska supstanca) kojom će se dobiti izbeljivanje drveta kao i skidanje prirodnog lepka.

Drugi deo je povećanje čvrstoće drveta, što se postiže ubacivanjem epoksida čime mu se povećavaju mehaničke karakteristike. Ovim tretmanom bi se očuvala struktura drveta, povećale se njegove mehaničke karakteristike, a opet dobila providnost. Prednost ovih materijala je u tome što ukoliko se stave umesto prozora, svetlost će biti nešto slabija, dok će zadržati toplotu i do 30%.
Kako smo došli do toga da pričamo o prozirnom betonu, u potpunosti imamo pravo da pričamo i o građevinskom materijalu sa njive. Jedan od takvih je i miskantus. Miskantus predstavlja višegodišnju travu koja zahvaljujući fotosintezi dostiže i do 3m. Primenom materijala na bazi biljaka u konkretnom slučaju miskantusa doprinosi se ekološkom osvešćivanju uz pomoć kojeg jedino može da opstane planeta. Objekti zidani materijalom na bazi miskantusa obećavaju manji utrošak energije, te stoga nisu potrebni dodatni izolacioni materijali npr. polistiren ili kamena vuna.

Najveći problem kod upotrebe betona jeste pojava prslina odnosno pukotina. Naučnici uveliko rade na njegovom „lečenju“ i to tako da u njemu postoje bakterije, koje će u kontaktu sa vodom da se pretvore u krečnjak, a zatim i popune rupe u kojima se nalazi.

Ovaj vid lečenja betona naročito bi mogao da se primeni u vlažnim sredinama, te mostovima koji trpe kristalizaciju soli na površini, a veoma štetnu po betonsku konstrukciju. Za sada je najveći problem cena s obzirom na to da je cilj da se ovo sredstvo kupi po prihvatljivoj ceni , odnosno po ceni od nekoliko evra za kilogram.

Kako je već pomenuto, da bi se beton „izlečio“ potrebno je da se pospeši formiranje kalcijum karbonata o čemu je već bilo reči. Druga opcija su gljivice koje mogu da rastu na različitim uslovima, a opet se postiže formiranje kalicjum karbonata. Ideja ovih dodataka je da se spororastuće gljivice dodaju betonu i ostanu u tom obliku dok se ne jave pukotine. Prilikom formiranja pukotina voda ulazi u beton, gljivice počinju da klijaju, odnosno pukotine se popunjavaju vlaknima koje pokreće formiranje kalcijum karbonata. Ovo je za sada u domenu teorije, ali zaista zanimljivo zvuči.

BALIRANA SLAMA U GRAĐEVINARSTVU

Slama je obnovljiv materijal koji se može proizvoditi svake godine i spada u red biomase koja se dobija fotosintezom koristeći sunčevu energiju, vodu i minerale iz zemlje. Slama je suva stabljika žitarice koja ostaje nakon što se kosidbom odstrani glava žitarice. Njenim sušenjem i baliranjem stabljika, dobija se građevinski materijal uz minimalni utrošak energije. Korišćenjem balirane slame u građevinarstvu sprečava se njeno paljenje, a samim tim i emisija uglen dioksida u okolinu, koji se oslobađa pri sagorevanju. Sve česća izgradnja kuća od balirane slame je posledica toga što je slama prirodan ekološki materijal, a veoma dostupan i jeftin.

Pri korišćenju u građevinarstvu, bale slame moraju zadovoljiti minimalne uslove zbijenosti, vlažnosti, oblika i dovoljno dobre povezanosti. Dimenzije bala slame su 32-50 x 50 x 50-120 cm. Gustina balirane slame ne sme iznositi manje od 80-120kg/m³, a vlažnost ne sme preći 15%. Za proizvodnju balirane slame troši se oko 14MJ/m³ godišnje, dok se, npr, za proizvodnju jednog standardnog termoizolacionog materijala kao što je mineralna vuna, troši 1077MJ/m³. Balirana slama je odličan zvučni izolator. Tokom ispitivanja zvučne izolovanosti muzičkog studija u Austriji sa zidovima debljine 450 mm, izloženog buci frekvencije u opsegu od 500-10000 Hz, unutar objekta je izmereno 114-117dB, a 62-71dB van objekta.

Slama kao prirodan materijal ne sadrži nikakve štetne materije poput nekih modernih materijala. Vazduh u prostorijama objekata od balirane slame je mnogo kvalitetniji od vazduha u objektima koji su građeni od veštačkih materijala, jer zidovi od slame „dišu“ zbog strukture materijala (poroznost). Sa druge strane, bale slame su prilično stišnjene čime je propusnost vazduha smanjena, a vazduh zarobljen u balama deluje kao izolator. Zbog ovakve strukture u balama je smanjena količina kiseonika, čime je rizik od zapaljivosti veoma smanjen. Ispitivanjima je dokazano da zid balirane slame, debljine 43cm i obostrano prekriven krečnim malterom, izložen T=1000°C obezbeđuje otpornost na požar od 90 min. Zidovi od balirane slame su i veoma izdržljivi u smislu nosivosti, tako da lako podnose statičko opterećenje od dodatne etaže i krovne konstrukcije. Takođe, zbog svoje visoke elastičnosti i sposobnosti apsorbovanja kinetičke energije, ovaj materijal se pri dejstvu seizmičkih sila i drugih alternativnih dejstava ponaša kao „prigušivač''. Slama je materijal kojim se lako manipuliše, te pruža spektar kreativnih mogućnosti u oblikovanju zakrivljenih i oblih zidova. Mogućnosti gradnje baliranom slamom su veoma velike, a realizuju se kroz nekoliko karakterističnih konstruktivnih sistema.

Metode građenja baliranom slamom - sa aspekta konstruktivnog sistema i metoda građenja baliranom slamom razlikuju se dve osnovne metode građenja: metoda sa masivnim zidovima od balirane slame kao nosećim elementima, kod koje se krovna konstrukcija direktno oslanja na zidove i metoda konstruktivnog okvira, gde bale služe kao ispuna, koja se može primenjivati u kombinacijama sa drvenim ili nekim drugim konstruktivnim okvirima. U okviru ovog sistema razvijena su i varijantna rešenja, sa lakom okvirnom konstrukcijom, kao prefabrikovan panelni sistem koji je kombinacija dve prethodne metode.

- Metoda sa nosećim zidovima od bala je najstariji vid gradnje slamom nastao u Nebraski, pa se često naziva „Nebraska“ metod. Gradnja ovom metodom se izvodi ređanjem bala slame poput blokova na temelj i njihovim slaganjem jedne na drugu bez ikakvih vezivnih materijala. Zidovi su ojačani pobadanjem drvenih kočeva kroz masu bala od temelja do donje kote krova. Opterećenje sa krovne konstrukcije prenosi se na temelje preko venčanice (improvizovane, proširene) koja je postavljena na poslednji red bala i pričvršćena kolčevima. Prednosti ove metode građenja su jednostavna, brza i pouzdana gradnja. Takođe, jednostavno izvođenje zaobljenih i kružnih formi oblikovanjem testerom i drugim ručnim alatom, uz primenu krečnog maltera, pruža mogućnost stvaranja estetski zahtevnih oblika. Nedostatak ove metode leži u činjenici da se u toku gradnje ne može postaviti krov kako bi se bale zaštitile od vlage. Ograničenja leže i u veličinama otvora u zidovima koji ne smeju svojom površinom preći 50% površine zida, kao i u dužinama nepodupretog zida koje ne smeju biti veće od 6m.

- Metoda skeletnog sistema sa balama kao ispunom je češće korišćena od prethodne. Sva ispitivanja na vertikalno i horizontalno opterećenje sprovode se za skeletni sistem koji je najčešće drveni, ali može biti i metalni ili betonski. Bale u ovom slučaju služe kao ispuna i termoizolacija, a prenose samo opterećenje od sopstvene težine. Prednosti ove metode leži u činjenici da je moguće formirati krov pre postavljanja izolacije u zidovima, čime se slama štiti od atmosferilija. Skeletni sistem pruža veću nosivost i stabilnost objektu i osigurava projektovani položaj za okvire prozora i vrata u odnosu na sistem sa nosećim zidovima. Skeletna konstrukcija objekta ne mora biti izvedena na gradilištu, čime se pruža mogućnost prefabrikacije elemenata. Ukoliko je realizovana u drvenom skeletu, ova metoda zahteva više drvene građe, više tesarskih radova i komplikovanija je od metode nosećih zidova.

- Metoda lakog okvirnog sistema sa samonosećom ispunom je modifikacija klasičnog skeletnog sistema sa razlikom u samom drvenom skeletu – u rasponima i rasterima koji su manji i rezultuju upotrebom sitnije drvene građe (manjeg preseka). Veze unutar skeleta se najčešće izvode prefabrikovanim vezivnim elementima i spojnim sredstvima. Nakon toga se zatvaraju zidovi – postavlja izolacija u vidu bala slame koje se ubacuju u laki drveni okvir. Zidovi se kasnije obrađuju malterom sa eventualnom dodatnom hidroizolacijom. Sistem se široko koristi u stambenoj izgradnji sa konvencionalnim izolacionim materijalima, a ispuna od balirane slame predstavlja novi ekološki trend.

- Prefabrikovani panelni načini gradnje baliranom slamom predstavlja savremenu metodu građenja, razvijenu iz metode „lakog nosećeg okvira sa ispunom od balirane slame“. Temelji koji se primenjuju u ovim slučajevima su temelji samci ili izdignuti temelji betonskih stubova, trakasti temelji i/ili izlivena betonska ploča.

Savremene drvene konstrukcije, koje kao materijal konstrukcije u cilju ostvarivanja inovativnih rešenja koriste neki od modernih materijala i proizvoda na bazi drveta kao što su LLD, LVL, LSL, CLT, itd, svakako već imaju predznak ekoloških konstrukcija nastalih od organskih materijala iz obnovljivih izvora. Kada se drvo kao materijal konstrukcije kombinuje sa baliranom slamom kao izolacionim materijalom, postižu se energetski efikasna konstrukterska rešenja koja mogu da zadovolje najstrožije kriterijume. Sama skeletna konstrukcija na bazi savremenih drvenih prefabrikata je pogodna za ugradnju masivnog izolacionog sloja i svih uređaja koji su neophodni za ostvarivanje zahteva energetski pozitivnih objekata.

23

“SLUČAJ SALONAC”

„Beogradski stan“ naziv je za tipski način izgradnje stambenih prostora, koji je specifičan za međuratni Beograd. Danas se za takvi stanovi nazivaju „salonski stanovi“ ili „salonci“.

Specifičnost stanova u međuratnom Beogradu predstavljala je činjenica da su imali veliku trpezariju kao središnju prostoriju, oko koje su bili raspoređeni salon i jedna ili više spavaćih soba, kao i izdvojeni ekonomski deo u kojem je boravila i radila posluga. Ovakvi stanovi najčešće se javljaju u stambenim višespratnicama. Najveći broj ovih stanova nalazimo u Beogradu i pored činjenice da su se gradili širom Srbije, pa otuda ime „Beogradski stan“.

„Salonac“ nastaje neposredno nakon Prvog svetskog rata i postaje najvažnija odlika kvalitetnog stambenog prostora narednih trideset godina. Ova tipologija nastala je iz nužde, odnosno bila je uslovljena gradskom strukturom grada tokom perioda između dva Svetska rata. Osnovni izazov predstavljale su parcele na kojima su se gradili objekti, odnosno njihove karakteristike. Uske i dugačke parcele, koje su i danas glavna karakteristika grada, u velikoj meri određivale su strukturu samih objekata. Otuda i razrada planova i tipologija stanova koji su orijentisani ne samo na ulicu već i na unutrašnje dvorište zgrade. Ono što je važno naglasiti jeste da su reprezentativni delovi stanova bili orijentisani prema ulici, dok su ekonomske prostoreije i prostorije za poslugu bile orijentsane prema unutrašnjem dvorištu. Druga, ne manje važna uslovljenost, predstavljala je i tadašnja regulativa koja je jasno propisivala broj prostorija, njihovu namenu ali i raspored i odvajanje ekonomskog i stambenog dela. Ako se osvrenemo na samu strukturu, primetićemo da se zbog svog položaja trpezarija opisuje kao prohodna prostrija iz koje se pristupa u ostale prostorije koje čine ovakvu stambenu jedinicu. Trpezarije su uglavnom bile mračne prostorije okrenute ka dvorištu ili svetlarniku. Ipak, tada, kao i danas, takođe se moglo igrati na kartu povećanja broja prostorija bez narušavanja osnovnih gabarita, pa su često dodavane prostorije na već razrađen plan kako bi se stan učinio atraktivnijim i skupljim. Druga karakteristika i ono što će dodatno defnisati ovakvu tipologiju predstavljaju lođe i balkoni, koji su velikoj meri uticale na vrednost stanova i razdvajali imućne od onih koji to nisu. „Beogradski stan“ pokazao se kao prihvatljivo rešenje investitorima i graditeljima i ostao je gotovo nepromenjen u našoj arhitekturi sve do Drugog svetskog rata. Retki su bili pokušaji da se odstupi od ovog načina gradnje.

Nakon Drugog svetskog rata, „Salonci“ polako ali sigurno prestaju da se grade, poprimajući racionalniji oblik: prostorije postaju manje, zidovi tanji, a umesto salona se pojavljuje, dnevna soba. Pred sam rat bilo je pokušaja drugačijeg raspoređivanja prostorija u kojem trpezarija više nije bila prohodna prostorija u centru stana, gde su pomoćne prostorije svedene na minimalne dozvoljene dimenzije. Takođe, u nekim stanovima mali balkoni zamenjivani su dubokim lođama koje su na sebe primale funkciju boravka na otvorenom. Društvene okolnosti posleratnog doba uslovile su i nestajanje Beogradskog stana. Pored toga, on će poslužiti kao inspiracija za neka rešenja socijalnog stanovanja na Novom Beogradu i Rakovici u periodu između 1960 i 1980. godine, doduše, sa značajnim razlikama. „Salonci“ danas predstavljaju sinonim za stanove koji su prevaziđeni i donose više troškova nego lagdnosti, ali oni, i pored svega toga imaju draž i primamvljivi su onim kupcima koji su spremni da ulože u svoj komfor.
„Beogradski stan“ ostaje jedno od najznačajnijih svedočanstava jedne epohe, društvenih odnosa i načina život. Beogradski stan nastaviće da oblikuje živote ljudi, sa svim svojim manama i vrlinama.

TIPOVI FASADA

Fasada predstavlja najupečatljiviji utisak svakog građevinskog objekta. U toku razvoja građevinarstva, razvijale su se i fasade. Dobra i kvalitetna fasada brže privuče pažnju potencijalnog kupca.

Kvalitet fasade se određuje na osnovu vrste izolacije, kvaliteta materijala, načina postavljanja. Glavna karakteristika fasade je da omogući objektu najkvalitetniju izolaciju pored estetskog izgleda.

Izbor fasade zavisi od raspoloživih sredstava, tipa objekta i estetskih zahteva. Visoki troškovi grejanja, globalno zagrevanje i zaštita okoline uslovili su donošenje zakona i propisa za različite sisteme toplotne izolacije stambenih i poslovnih objekata.

Fasade od stakla, aluminijuma, nerđajućeg čelika, kamena i granitne keramike, već imaju dugu tradiciju, i danas predstavljaju standardna rešenja, kako u svetu, tako i kod nas. U poslednjih dvadeset godina u Beogradu i Novom Sadu je završeno mnogo projekata sa modernim fasadnim konstrukcijama koje predstavljaju izuzetna ostvarenja i prema svetskim standardima. Danas se koriste različite vrste fasada, a osnovna podela je prema tipu sistema same fasade, koji može da bude izrađen od teških ili lakih elemenata obloge.

U nastavku ćemo opisati vrste fasada koje se najčešće koriste u građevinarstvu.

Kontaktne fasade izolacija je pričvršćena na zid sa spoljne strane objekta. Najčešće primenjiva u Srbiji je demit fasada kod izgradnje stambenih objekata.

Demit fasada : na spoljni zid se postavlja izolaciona ploča na koju se lepi mrežica i zatim se nanosi dekorativna masa, boja za fasadu ili dekorativni malter. Poslednjih godina je veoma zastupljeno kod izgradnje manjih stambenih objekata.
Drvene fasade: za izradu se koriste se letvice i drvene ploče ili jedno i drugo zajedno. Drvene fasade se najčešće postavljaju na objekte u planinskim predelima, ali su danas pristune i u urbanim sredinama u stambenim i poslovnim zgradama.
Staklene fasade :postoje dva tipa -strukturne i polustrukturne. Kod strukturnih fasada dobija se jednoobrazna staklena površina, a kod polustrukturnih su vidljivi plastični ili metalni okviri. Zid zavesa je naziv za fasadu od lakih elemenata koji su okačeni o noseću konstrukciju i vise ispred nje. Klasične staklene fasade se formiraju od horizontalnih i vertikalnih nosećih aluminijumskih profila koji su u punoj veličini vidljivi na fasadi.

Metalne fasade izrađuju se od čeličnih ili aluminijumskih ploča kao obloga sendvič panela sa termičkom ispunom. Čelične ploče uglavnom su od trapezastih limova. Aluminijumske ploče uglavnom se izrađuju kao polirane.

Ventilisana fasada najčešće primenljiva kod poslovnih objekata, jer ima dodatni sloj vazduha koji pruža dobru izolaciju, čime se stvara visok stepen uštede energije. Ne naleže direktno na konstrukciju.

Kamene fasade se izrađuju se od prirodnog kamena koji može biti klesan ili rezan, mogu se postavljati kao pojedinačni komadi ili kao paneli.Postavljanje se vrši mokrim ili suvim postupkom. Predstavljaju jednu od najskupljih fasada ali im je vek trajanja veoma dug.

Možemo zaključiti da vrsta i kvalitet fasade zavise od zahteva tržišta i namene objekta. Paralelno sa razvojem građevinarstva, razvijale su se i fasade, kako po svom obliku, tako i po načinu izrade. Jedan od glavnih zadataka arhitekte u postupku razvoja projekta jeste oblikovanje fasade i izbor vrste u zavisnosti od namene objekta. Dobro dizajnirana i kvalitetna fasada uglavnom predodređuje kvalitet celokupnog objekta i generalno najviše utiče na ukupan utisak o objektu.

PASIVNE KUĆE

Počeci samoodržive arhitekture mogu se videti u izgradnji tzv. Pasivnih kuća, koje su uslovile razvoj niskooenergetskih (low energy, low CO2 emition) kuća, Zero Energy & Zero Carbon kuća i budućih Energetski pozitivnih kuća.
Pasivne kuće imaju za cilj smanjenje energetske potrošnje domaćinstva, uz minimalno oslanjanje na energetski sistem. Zero Energy i Zero Carbon kuće su kuće koje su u određenim periodima potpuno energetski nezavisne, a dodatne potrebe koje ne mogu da proizvedu iz sopstvenih izvora (solarna energija, toplotne pumpe, idr), nadoknađuju iz mreže koja se u potpunosti napaja iz obnovljivih izvora (npr.iz distributivne mreže koja se napaja vetrogeneratorima na farmama). Buduće Energetski pozitivne kuće su one kuće koje na godišnjem nivou proizvedu više energije iz obnovljivih izvora nego što potroše iz spoljašnjih izvora (toplotne pumpe, grejanje vode solarnim pločama, fotovoltaža-PV).

Pasivne kuće su kuće projektovane po principima, pasivnih strategija, tzv.pasivnog dizajna. Pasivni dizajn minimizira potrebnu toplotnu energiju zgrade, što se postiže raznima strategijama iskorišćavanja solarne energije pri definisanju orijentacije, forme objekta, rasporeda funkcije, ali ponajviše odabirom materijala odličnih izolacionih karakteristika.

Pored vrhunskih izolacionih karakteristika građevinskih materijala, pasivne kuće podrazumevaju i posebne konstruktivne sisteme koji izbegavaju formiranje tzv. hladnih mostova. Kritične tačke hladnih mostova su na spojevima različitih elemenata poput spojeva zidova i krovova, zidova i međuspratne konstrukcije, zidova i podne ploče. Na ovim mestima često se sučeljavaju materijali različitih koeficijenata toplotne provodljivosti, te lako dolazi do velikih topotnih gubitaka. Zato je važno da se u početnim fazama projektovanja osmisli takav konstruktivni sistem koji će omogućiti formiranje kontinualne opne kuće ili koristiti materijale sa sličnim koef. toplotne provodljivosti.

Pasivne kuće su u početku bile ograničene na prirodni ventilacioni sistem. Dobit pri ovakvom pristupu je u tome što se u njima izostavljalo korišćenje aktivnih mehaničkih i električnih sistema koji ipak proizvode određenu količinu CO2. S druge strane, uspeh ovog pristupa suviše se oslanjao na orijentaciju zgrade i na njen format, uslove koji u većini slučajeva zbog orijentacije i ograničene kvadrature parcele, ne mogu biti pravilno rešeni.

Takođe, u prirodno ventiliranim kućama zabeleženi su ne samo veliki toplotni gubici, već i pregrevanje prostorija za vreme letnjeg perioda.

Tehnološkim napretkom, pasivne kuće su unapređene savremenijim aktivnim mehaničkim sistemima za grejanja, ventilaciju, elektičnu energiju, u savremene niskooenergetske (low energy) komforne kuće. Ipak, principi tkzv. “pasivnog dizajna” su i dalje ostali neizostavni u ranoj fazi projektovanja.

Uopšteno gledajući, niskoenergetske kuće podrazumevaju izuzetnu izolaciju, energetski efikasne prozore, odličnu zaptivenost i primenu izmenjivača toplote radi smanjenja energije neophodne za grejanje i hlađenje prostora. Tačna definicija niskoenergetske kuće ne postoji, one se razlikuju između članica EU i šire.

Nemačka je jedna od zemalja Evropske Unije, koja je patentirala niskoenergetsku kuću za svetsko tržište, tkzv.-PassivHaus. Ovaj uspešan niskoenergetski projekat ispituje se u ostalim klimatskim zonama EU, Velikoj Britaniji, a od skoro i u USA, kako bi prilagodio PassivHaus principe različitim klimatskim uslovima. Prve stambene PassivHaus kuće izgrađene su u Darmstatu 1991.godine, koje je Passiv Haus institut ispitivao zajedno sa još 250 PassivHaus projekata širom Evrope u okviru Evropskog CEPHEUS programa. PassivHaus predstavlja pristup koji može biti usvojen od strane masovne industrijske proizvodnje, obzirom da se sve više teži ka dostizanju kuće sa nultom emisijom CO2. Iako PassivHaus nije dostigla ovaj standard, smanjeni energetski zahtevi omogućavaju potencijalno manje i jeftinije količine samoodrživih tehnologija i teže ka postizanju nultom emisijom CO2. PassivHaus dizajn principi se mogu primeniti ne samo u stambenoj arhitekturi već i u projektovanju komercijalnih, industrijskih i javnih objekata.

Razvojem samoodržive arhitekture, pasivnih niskoenergetskih i PassivHaus kuća građevinska industrija i arhitektura suočavaju se sa savremenim izazovima u odnosu na smanjenje ukupne energije potrebne za proizvodnju, očuvanje i recikliranje objekta.

OSNOVNI POJMOVI U VEZI SA ODRŽAVANJEM OBJEKATA

Pored bazičnih procesa vezanih za životni vek jedne nepokretnosti, koji se odnose pre svega na definisanje potreba, planiranje, projektovanje i izgradnju objekata, useljenje i početak korišćenja, tj. početne faze jednog ciklusa postojanja istih, specijalno se napominje da ona koja posle njih sledi - eksploatacija čini najdužu fazu u periodu postojanja nepokretnosti. Kako u vremenskom smislu ima dominantnu komponentu, na teret eksploatacije pada i najveći procenat troškova jedne nepokretnosti. S tim u vezi, održavanje u fazi eksploatacije objekata igra veoma bitnu ulogu. Ne samo da se ovim projektuju i predviđaju određeni troškovi i teži njihovom smanjenju, već se istim procesom utiče i na to da objekti sami po sebi obezbede komfor i kvalitet korišćenja svojim korisnicima. S druge strane, kako velika sredstva uložena u izgradnju nekog objekta čine bitnu komponentu investitoru, racionalno upravljanje ekspolatacijom daje efekta na brži povrat uloženih sredstava. Pojedina istraživanja su pokazala da su troškovi imovine tokom celog životnog ciklusa od 5 do 7 puta viši od investicionih troškova, te na njih posebno treba obratiti pažnju.

Na osnovu prethodno izloženog, može se izvesti i uža definicija održavanja objekata – facility managementa. Facility management je međunarodno priznat naziv za upravljanje i održavanje objekata u fazi eksploatacije. Pored najosnovnije definicije, facility management se može definisati i kao osnovna funkcija u svakoj organizaciji koja služi kao podrška primarnim procesima u organizaciji. Drugi pojmovi koji pomažu razumevanju procesa održavanja objekata su sledeći:

- **Facility menadžer** – Lice koje je odgovorno za obavljanje poslova održavanja, odnosno za poslove osiguranja osnovnih usluga koje bi trebalo da zadovolje potrebe ljudi koji objekat koriste. Menadžeri su odgovorni za usluge poput čišćenja, obezbeđenja i parkiranja, kako bi bili sigurni da su ispunjeni odgovarajući standardi za život i rad. Takođe, isti organizuju i vode računa o održavanju opreme i ugrađenih sistema poput grejanja i klimatizacije, održavanje prostora za rad i slično.

- **Facility usluga (Facility service)** – Pružanje podrške osnovnim aktivnostima u jednoj organizaciji od strane internih i eksternih pružalaca usluga. Usluge obuhvataju prethodno navedene obaveze koje mora da ispuni facility menadžer i njegovi zaposleni, sa ciljem organizovanja aktivnosti koje se odnose na proces održavanja nepokretnosti.

- **Osnovne delatnosti** – Vršenje usluga koje je definisano opštim pravnim aktom (najčešće ugovorom). Delatnost u tom smislu čini svaku aktivnost koja je povezana sa osnovnom svrhom, a to je održavanje nepokretnosti i posledično sticanje profita. Razliku između osnovnih delatnosti i servisa za podršku konstituiše svaka organizacija posebno i može shodno prirodi posla biti podložna promeni.

- **FM Ugovor (Facility Management Agreement)** – Dokument kojim se određuju uslovi angažovanja i pružanja usluga održavanja između pružaoca usluga i krajnjeg klijenta.

- **Ugovoreni nivo usluga (Servise Level Agreement – SLA)** – Ugovor o nivou pruženih usluga je sporazum dve ili više strana, gde je s jedne strane klijent, a sa druge pružalac usluga, a sve vezano za usluge sa performansama i uslovima koje podrazumevaju facility servisi. Može biti pravno obavezujući – formalni ili neformalni ugovor. Ovaj tip ugovora može biti zakjučen i sa jednom ili više organizacija ili različitim timovima u okviru jedne organizacije. Ukoliko je ugovor zaključen između pružaoca usluga i trećih lica, ne može se zvati SLA-em (jer nivo usluga mora biti definisan od strane Korisnika usluga i Klijenta). Ovakvi SLA ugovori definišu mnoge komponente, od specifikacije usluga do raskida ugovora. Većina SLA ugovora ostavlja prostora za periodične pregovore kako bi se napravile određene izmene.

- **Ključni indikatori (Key Performance Indicator - KPI)** – Indikatori kojima se meri nivo postignutih rezultata i na osnovu kojih se utvrđuju informacije da li je određeni nivo usluga zadovoljen ili nije i u kojoj meri.

Prethodno izloženi pojmovi definišu isključivo opšte termine na koje se bazira proces održavanja i upravljanja objektima (facility management). Odgovornosti i zadaci obuhvaćeni ovim terminima postaju sve više kompleksni i izazovniji. Samim tim, razumevanje i upravljanje ovim procesima podstiče primarne biznise i doprinosi korporativnom uspehu koji nesumnjivo utiču na krajnji cilj svakog investitora neke nepokretnosti – a to je najčešće sticanje profita.

POBOLJŠANJE UPRAVLJANJEM TROŠKOVA U GRAĐEVINSKIM PROJEKTIMA

Kontrola troškova je proces koji treba da se nastavi tokom perioda izgradnje kako bi se osiguralo da se troškovi zgrade drže u okviru dogovorenih ograničenja troškova. Kontrola troškova se može podeliti u dve glavne oblasti:

1) Kontrola troškova tokom faza projektovanja;
2) Kontrola troškova od strane izvođača radova, nakon početka izgradnje projekta.

Upravljanje troškovima se posmatra kao menadžerski proces, koji generiše informacije koje podržavaju donošenje odluka, kako bi se stimulisalo smanjenje troškova, poboljšanje vrednosti i stalno poboljšanje u organizaciji. Sisteme ovog procesa čine:

1) Procesi procene troškova
2) Proces planiranja i kontrole troškova

Cilj ovog procesa je procena troškova proizvoda i procesa koji su uključeni u proizvodnju. To znači potpuno razumevanje dizajna, kontakata i proizvodnje kako bi se pravilno modeliralo korišćenje materijala transformacijom i aktivnostima protoka. Kada se proces procene troškova implementira u građevinskoj industriji, obično počinje stvaranjem budžeta u ranim fazama projekta. Ova faza izrade budžeta je veoma važna zbog njenog učešća u glavnom projektu, kao i reference za planiranje i kontrolu proizvodnje.

Planiranje troškova podrazumeva doradu početne procene troškova i obezbeđivanje novčanog toka projekta, graditi na dodatnim informacijama koje se stvaraju tokom projekta (kao što su rokovi plaćanja za glavnog dobavljača materijala) koji se formira na planu proizvodnje. Ovi dodatni procesi treba da podrže donošenje odluka na dinamičan način, kako bi se povećala mogućnost ostvarivanja poslovnih ciljeva. Kontrola troškova uključuje praćenje stvarnih troškova i identifikovanje poslovnih prilika. Cilj ove kontrole nije samo poređenje sadašnjih i procenjenih performansi, već se i koncentriše na generisanje vrednosti i podsticanje projektnog tima da u okviru troškova u svim fazama osmisli i prati procedure kontrole varijacija / promena i dizajna za projekat. Opšte je poznato da se 80% troškova određuje prema dizajnu i 20% po izgradnji. Važno je da projektni tim bude svestan da nijedan član tima nema ovlašćenje da poveća troškove svog dela ili elementa posla. Povećani troškovi za jednu stavku uvek moraju biti uravnoteženi uštedama na drugom. Redovno je ažuriranje i ponovno izdavanje plana troškova i naredbi o varijacijama koje prouzrokuju bilo kakve izmene u podnesku. Potrebno je prilagoditi plan novčanog toka kako bi se odrazile promene u ciljnom trošku, glavnom rasporedu ili prognozi inflacije, zatim razvijanje plana troškova u saradnji sa projektnim timom kao napredak u projektovanju i izgradnji. U svakom trenutku treba da sadrži najbolju moguću procenu konačne cene projekta i budućeg novčanog toka. Pridržavanje zamrzavanja dizajna će pomoći u kontroli troškova. Razvijanje skupa troškova uključuje i dodavanje detalja dok se prikuplja više informacija o radu, zamenjujući prognoze troškova sa tačnijim prognozama ili stvarnim troškovima kada god se dobiju bolje informacije. Imajući sve to na umu, omogućio bi se veći kvalitet u upravljanju troškovima tako što bismo postali proaktivni i omogućili kompaniji da se suoči sa dinamičnim, neizvesnim i složenim građevinskim okruženjem koje postoji u mnogim projektima. Konačno, bitno je istaći da se upravljanje troškovima mora posmatrati kao proces i njegova implementacija zahteva inovacije, automatizaciju, učenje, uključivanje i posvećenost ljudi.

ŽIVOTNI CIKLUS OBJEKATA

Nastanak i vreme postojanja građevinskih struktura datira još iz vremena pojave i saznanja o prvim ljudskim oblicima, kada su isti nastojali da stvore sebi skrovište i krov nad glavom, kao zaštitu ne samo od loših vremenskih prilika, već i kako bi se i izolovali od napada. Iz istog razloga se vremenom razvijala i struka građevinarstva i arhitekture koje imaju zajednički cilj, a to je da obuhvate sva znanja i nauke ne bi li stvorili strukture koje će prkositi vremenu i spoljašnjim faktorima. Struka objedinjuje praksu i teoriju - praksu koja predstavlja sposobnost stečenu trajnom vežbom, odnosno teoriju koja ume da dokaže i rastumači zakone gotovog dela na osnovu drugih relevantnih i dokazanih činjenica. Danas, struka teži osavremenjivanju bazičnih tehnika i planiranju na svim nivoima, ne bi li se postigli željeni efekti uštede, stvaranja benefita i u krajnjoj instanci komfora življenja.

Periodi koji karakterišu jedan objekat se sastoje ne samo od faza stvaranja, već i prethodnog detaljnog razmišljanja i preračuna, kao i faza nakon dotrajalosti same strukture. Faze koje se mogu izdvojiti u životnom ciklusu objekata jesu:

1.Definisanje potreba
2.Planiranje i projektovanje
3.Izgradnja
4.Useljenje i početak korišćenja
5.Eksploatacija
6.Rušenje, uklanjanje i recikliranje

Svaka od navedenih faza je značajna jer sa sobom nosi i predstavlja određene aktivnosti koje podrazumevaju detaljnu obradu podataka, činjenica, (ne)očekivanih događaja i drugo. Sa druge strane, iste nose i određene troškove u odnosu na ukupna sredstva koja su planirana u toku ciklusa, te je u interesu investitora racionalno planiranje kako bi se povratilo uloženo. Aktivnosti koje reprezentuju date faze su prikazane u nastavku:

1. Definisanje potreba se odnosi na utvrđivanje isplativosti samog projekta, odnosno investicije kroz određivanje okvir projekta, predstudije izvodljivosti, studije izvodljivosti, odabira strategije za implementaciju projekta i odobrenja projekta. Sve aktivnosti sugerišu na detaljnu razradu željenog cilja, kako bi se ostvario najbolji mogući scenario. Ova faza završava se odlukom o početku realizacije projekta.

2. Planiranje i projektovanje je kompleksna faza koju čine izrada projekata, proračun troškova, planiranje dinamike razvoja projekta, sklapanje ugovora sa svim relevantnim ekspertima, kao i detaljno planiranje onoga što treba da se gradi. Poslednji korak faze 2, koji ujedno čini i početak sledeće faze jeste potpisivanje ugovora o izgradnji.

3. Izgradnja se, kako je svima poznato, odnosi na niz aktivnosti od naručivanja, pravljenja i isporuke materijala neophodnog za izgradnju, preko organizovanja gradilišta, izvođenja građevinskih radova, provere, kontrole i krajnjeg ispitivanja ugrađenih materijala. Treća faza se privodi kraju onog trenutka kada dođe do završetka radova.

4. Useljenje i početak korišćenja počinje prijemom radova, tehničke dokumentacije, planiranjem useljenja ili preseljenja, kao i sam događaj primopredaje, puštanja u pogon i održavanja. Ove aktivnosti završavaju se onog momenta kada se može označiti početak eksploatacije.

5. U toku eksploatacije objekta vodi se računa o tehničkom upravljanju, upravljanju zaštitom okruženja, infrastrukturnim servisima, komercijalnim upravljanjem nekretninom i mnogim drugim sličnim aktivnostima. Ova faza jeste najduža i zavisi od samih mogućnosti i procesa koji se u objektima odvijaju.

6. Poslednja faza počinje onog trenutka kada je opstanak i upotreba objekta ograničena, a podrazumeva upravljanje zaštitom okruženja, koordinacijom rušenja, ali i razradu ponovnog korišćenja komponenti srušenog objekta (recikliranje).

Svaka od faza može trajati određeni vremenski period, koji je definisan specifično projektom koji je plan razrade i izrade. Dužina faza zavisi i od veličine objekta, njegove namene, ali i mnogo drugih komponenti. U tom smislu se može naznačiti da najduži period čini faza eksploatacije, dok odmah za njom slede ostale faze od kojih svaka traje približno od 1-2 godine. Kompleksnost projekata diktira broj aktivnosti, a na samom investitoru je da proceni da li će i u kojoj meri uzeti u obzir prethodne procese.

INDUSTRIJSKA MODERNA

Stanogradnja u Beogradu dostiže vrhunac tokom 60-ih i 70-ih godina XX veka. Kao najvažniji projekat u Evropi, posle Drugog svetskog rata, definisao se Novi Beograd (konceptualno gedano veći i od projekta obnove SR Nemačke), odnosno izgradnja potpuno novog grada na levoj obali Save. Uzrok i ideju treba tražiti i pre rata ali je ono što je bio ključ u upuštanje u projekat ovih razmera jeste opšte siromaštvo i nestašica stambenog fonda koja je zadesila ratom razorene Jugoslaviju i Beograd. Stanovi koji su se gradili tokom godina od kraja rata do početka masovne gradnje na Novom beogradu bili su u velikoj meri mračni i bez imalo komfora (uglavnom pokušaj kopiranja onoga što se gradilo tokom 20-ih godina). Država, kao jedini mogući investitor započinje sveobuhvatnu aktivnost pre svega angažujući mlade projektante i građevinske firme u povoju. Paralelno sa izgradnjom u Beogradu, gradi se i u drugim velikim gradovima bivše Jugoslavije. Pored zagrebačke, ljubljanske i sarajavske škole, postoji i beogradska, koja će ostaviti najveći trag u modernoj istoriji stanogradnje naše zemlje kako god se ona u datom trenutku zvala. Na čelu grupe mladih projektanata nalaze se Mihailo Čanak, Vladeta Maksimović, Uroš Martinović, Aleksej Brkić i drugi.

Upravo je Mihailo Čanak, jedna od najvažnijih figura stambene arhitekture zaslužan za ono što danas znamo pod imenom “Blok 21”. Uzor za projektovanje stanova direktno je poslužio salonski tip stana koji je za potrebe novog i prosvećenog doba smanjen u svojoj površini i funkciji. Pored toga, do tada standardan princip sa dva odvojena ulaza (ekonomski i glavni) nestao je, zbog novog društvenog ustrojstva. Stanovi će dobiti mnogo racionalniji oblik bez velikog broja pomoćnih prostorija. Lođe će postati glavni dodatak imućnog činovnika. Kada uporedimo broj stambenih jedinica, dolazimo do druge važne stavke promena u koncipiranju stanovanja. Umesto jedne ili dve jedninice po etaži, dolazimo do četiri ili pet stambnih jedinica po etaži jednog ulaza zgrade. Ovo je omogućilo da i pored smanjenja komfora, koliko toliko bude omogućen komfor, osvetljavanje i prirodna ventilacija životnog prostora. U prvoj fazi intezivne stanogradnje u Beogradu i Novom Sadu, nastali su neka od najboljih naselja koja su i danas veoma aktuelna. Pre svega, misli se na Blok 21 u Beogradu, naselja Liman I i II, i blokovi 45 i 70 u Beogradu. Kompletna naselja sa svom pratećom infrastrukturom i sadržajima, gde se godišnje gradilo oko 12000 stanova samo u Beogradu.

Industrijsko projektovanje ili industrijska Moderna unapredićе se u pogledu dizajna i materijalizacije ali će ostati gotovo ista u koncepcijskom smlislu i uticaće na veliki broj naselja od Rakovice do Višnjice sve do trenutka degradacije ruštva i sistema krajem 80-ih kada svaka ozbiljna stanogradnja prestaje (do izgradnje Belvila i naselja Stepa Stepanović).

FLEKSIBILNI PROSTORI U SLUŽBI MODERNOG ČOVEKA

Moderan način života, potreba da se istovremeno obavlja više aktivnost i težnja da se uštedi vreme uslovili su pojavu novih fleksibilnih prostora. Osim integrisanih multifunkcionalnih kompleksa koji sadrže nekretnine različite namene i nude različite sadržaje i same poslovne i stambne jedinice postaju multifunkcionalni prostori koji mogu da odgovore na potrebe modernog čoveka. Osim toga kako bi se manipulisalo planskom regulativom investitori su vremenom osmislili konceptualno jedinstvene nekretnine koje pružaju mogućnost za rad i život u istom prostoru.

U ovu grupu spadaju SOHO, SOFO, SOVO i SA. Ono što je zajedničko za ova tri tipa nepokretnosti je da se radi o malim i fleksibilnim jedinicama.

- SOHO (Small Office Home Office) su male fleksibilne jedinice koje se mogu koristiti ili kao kancelarijski ili kao stambeni prostor. Najčešće se sastoje od dnevne sobe, spavaće sobe, kuhinje i kupatila.
- SOFO (Small Office Flexible Office) su jedinice koje se mogu koristiti kao kancelarijski ili stambeni prostor ili integrisati i jedno i drugo. Prostor je obično otvoren bez pregradnih zidova i omogućava korisniku da organizuje prostor prema svojim potrebama.
- SOVO (Small Office Versatile Office) su jedinice slične kao SOFO, osim što se koriste isključivo u komercijalne svrhe. Ovakve prostore često koriste start up firme, jer je opremljen neophodnom tehnologijom za poslovanje, a objekti u kojima se nalaze imaju dodatne sadržaje pogodne za ovakve firme (konferencijske sale, restorane, recepciju i sl.).
- SA (Serviced Apartments) su manje, kompletno opremljene jedinice namenjene za kraći ili duži boravak. Ovi objekti nude usluge slične hotelskim (pranje i peglanje veša, popravke, sala za sastanke, restorani, teretana, čišćenje itd.) Ovakvi prostori namenjeni su ljudima koji putuju zbog posla i onima koji su u fazi selidbe i premeštanja u drugi grad ili zemlju.

SOHO kao i SA (Serviced Apartments) spadaju u grupu stambenih nepokretnosti što omogućava investitorima da u zonama gde je dozvoljena isključivo gradnja stambenih nepokretnosti uvrste i jedinice koje mogu imati i komercijalnu namenu. SOFO spada u grupu komercijalnih nepokretnosti što opet omoguća investitorima da u zonama komercijalne namene pruže mogućnost kupovine fleksibilnih jedinica koje se mogu koristiti u obe svrhe. Osim toga SOHO, SOFO i SOVO su jedinice manje površine (35-70 m2) što omogućava izgradnju većeg broja jedinica u objektu. Zbog njihove male površine i većeg broja jedinica investitori ih prodaju po pristupačnim cenama, čineći ih tako pdostupnim za širu ciljnu grupu i atraktivnim za male biznise.

U smislu troškova, važno je kojoj grupi nepokretnosti pripadaju (stambena ili komercijalna). Troškovi komunalija mogu biti viši kada su u pitanju SOFO ili SOVO, kao i troškovi poreza. U zavisnosti od namene mogu se razlikovati i uslovi kreditiranja u komercijalnim bankama, pa je potrebno sve činjenice ispitati pre investiranja.

Ovako koncipirane nekretnine potiču iz Njujorka, a sve više su zastupljene i u drugim zemljama sveta.

UTICAJ NOVOBEOGRADSKOG NASELJA BELVIL NA STAMBENU ARHITEKTURU BEOGRADA

Stanogradnja u Beogradu započinje svoju decenijsku degradaciju početkom izgradnje naselja za potrebe Univerzijade 2009. godine u Beogradu. To naselje danas znamo pod imenom Belvil. Projekat za Univerzitetsko selo nije imao za cilj da postane ono što simbolizuje danas. Naselje je nastalo kao ne previše skupo, ali efikasno rešenje smeštaja velikog broja gostiju i učesnika.

Naselje je građeno kao deset prilično jednostavnih objekata koji su zrakasto postavljeni na čistom prostoru. Objekti, sami po sebi, ne predstavljaju nikakav vrhunski domet arhitekture, već su projektovani kao kutije iznad poslovnog dela koji zauzima ulični front. Urbanistički parametri ovog naselja su kranje jednostavni. Zamišljen je razvoj naselja (kao u doba SFRJ), koji bi se ogledao u uvođenju novog saržaja kao što su škole, vrtići, marketi ili sportski tereni. Arhitektura objekata, sa druge strane, potpuno je podređena nameni.

Ono što zapravo predstavlja problem u celom konceptu jeste unutrašnja organizacija prostora, koja je zbog ekonomičnosti svedena na uske i mračne koridore, gde se na jednom spratu nalazi i preko 15 stanova. Ovakva koncepcija uništava reputaciju Beogradskih stanova koji su projektovani na mnogo humaniji način i gde je pored, brzine i efikasnosti, bilo važno udovoljiti radničkoj klasi koja je bila glavni korisnik istih. Organizacija stanova i zajedničkih prostora je veoma važan sastojak kvalitene stanogradnje. Bez kvalitene stanogradnje nema kvalitenog života. Stambene jedinice su do početka 90 ih godina projektovane tako da po spratu jednog ulaza postoji najviše šest stanova.
Danas se ta slika drastično menja. Stambene jedinice ostaju uskraćene za prirodnim svetlom i ventilacijom, pa tako imamo mokre čvorove koje se pozicioniraju ka unutrašnjim zidovima bez prirodne ventilacije, dok su samo dnevna soba i spavaća soba (ukoliko postoji) osvetljene prirodnim svetlom. Belvil je primer kako izgraditi veliki broj stambenih jedinica brzo i jeftino.

Pored toga, na ovom primeru možemo sagledati uzrok i uzor budućim naseljima koja će se graditi u Beogradu i servirati kao elitna i pored toga što po svim parametrima ona to nisu. Socijalno stanovanje postaće nepristupačno velikom broju ljudi, a izgradnjom drugih velikih projekata, naročito na Novom Beogradu, praksa nefunkcionlnih i mračnih objekata, sa velikim brojem stanova uzeće maha, pa ćemo tako u roku od jedne decenije dobiti A blok, Central Garden i mnoge druge, gde je zadržana koncepcija brze i jeftine gradnje. Tako dolazimo do činjenice da stanove možemo da reklamiramo kao elitne, a da oni to nisu. A na kraju, svi će dobiti isto – fabrikovanu arhitekuru, bezličnu materijalizaciju, nefunkcionalne stambene jedinice i veliki broj komercijalnih sadržaja. Stanogradnja se neće promeniti, makar ne u neko dogledno vreme.

Nove generacije IT radnika i menadžera koja je glavni kupac ovih kalupnih stanova i stambenih objekata nastaviće da kupuje sve što im se servira kako bi zadovoljili svoje potrebe, dok će oni koji grade, nastaviti da grade, jer će uvek biti kupaca.

32

URBANE VILE - SVE POPULARNIJI KONCEPT STANOVANJA

U periodu ubrzanog razvoja stanogradnje u Srbiji, a posebno u Beogradu i Novom Sadu, svedoci smo popularizacije i nekih novih formi stanovanja koje nisu zaživele u ranijim decenijama. Pomenuti gradovi objedinjavaju nekoliko arhitektonsko-urbanističkih perioda, preko uskih centralnih ulica sa starim karakterističnim objektima, zatim socijalističke blokovske arhitekture visoke spratnosti, do predgrađa u kojima su se formirale ulice sa porodičnim kućama različitih formata. Sada svoje mesto u ovom šarenilu traže i urbane vile.

Etimološki, sporno je koliko je ovo srećan i uspeo termin, obzirom da su se urbanim vilama nazivali objekti rimskih veleposednika smešteni u blizini gradova, dakle ne u samom gradu. No, očigledno je da sve veći broj investitora koristi ovaj termin pa ćemo se i mi prikloniti ovom rešenju.

Cela priča se vrti oko stambenih objekata niže spratnosti, obično Pr+1+Pk ili Pr+2, sa malim brojem stambenih jedinica, najčešće 3 ili 4. Često se u suterenu planira ili garažni prostor (ako se radi o zemljišnoj parceli manjih dimenzija) ili prostor rezervisan za ostave, game-room, mini spa centar ili nešto slično. Parcele, tj. dvorišta su obično hortikulturno uređena, ponegde sa bazenom ili nekim drugim dodatnim sadržajem. Dakle, ovakvi objekti su dizajnirani da svojom ponudom budu iznad klasičnih stambenih objekata visoke spratnosti, da pored stambenog prostora i eventualno garaže, ponude i neke dodatne sadržaje i podignu nivo kvaliteta života.

Specifičnosti urbanih vila treba tražiti u tome što uspevaju da, u određenoj meri, objedine prednosti života u kući (objektu individualnog stanovanja) sa životom u stanu. Kupci stanova obično navode kao prednosti bolje lokacijske karakteristike, jeftiniji trošak života (manje režije i porezi), manji troškovi redovnog i investicionog održavanja, manji inicijalni trošak i sl. I u svemu ovome su u pravu, složićemo se. Zato su i dalje stanovi, i to stanovi manje površine i, shodno tome, cene, najtraženija roba.

Naravno, vrsta nekretninte je uslovljena kupovnom moći, a velika većina naših kupaca može da „istrpi“ kredit od cca. 200 do 300 eura mesečno, što odgovara ukupnom kreditu od oko 50 ili 60.000 eur, a to se, posledično, uklapa u stanove manjeg formata.

S druge strane, evidentno je da se broj kupaca bolje kupovne moći više ne broji na prste jedne ruke, već, da ne kažemo nadiru sa svih strana, ali ih ima značajno više. O svemu ovode svedoče i sve više cene i sve više projekata visokog kvaliteta. Među ovima je sve više kupaca koji ne žele da žive okruženi sa stotinama malih spavaonica, na nekom 12 spratu urbane košnice u kojoj ljudi grozničavo žure sa posla i na posao. Ovi ljudi su mobilni, poseduju automobil i koriste ga svakodnevno, žele mirniju, ali zaokruženu lokaciju , stambenu jedinicu veće površine za rastuću porodicu,a istovremeno i dobar kvalitet stanovanja sa dvorištem u kom se može uživati i opustiti. Prosto, žele da žive u kući, ali da ne moraju da plate punu cenu – lokaciju, gradnju, troškove i sve ostalo što prati gradnju i život u kući.

U tom smislu, urbana vila predstavlja možda i najbolji kompromis između života u stanu i u kući, kombinujući prednosti i jednog i drugog tipa stanovanja. Moderni stambeni objekti ovog tipa su obično i atraktivno dizajnirani, sa više detalja i brige oko kvaliteta u odnosu na objekte velike spratnosti, a nude i garažu, dvorište i, eventualno, dodatne sadržaje. I, što je možda i najvažnije, gotovo da pružaju mogućnost izbora komšija, jer dozvoljavaju da se, naprimer, nekoliko poznanika udruži radi gradnje ovakvog objekta za sebe, ali i privlače kupce određenog profila koji, da tako kažemo, odgovaraju jedni drugima.

Na tržištu Novog Sada ne možemo još da govorimo o invaziji urbanih vila, ali je evidentno da im broj ubrzano raste, da privlače kupce iz srednjeg ešalona kupovne moći, ali isto tako i kupce sa dubokim džepom i da je projekcija da će ih biti sve više, obzirom da Novi Sad ima dobrih lokacija za gradnju ovakvih objekata. Posebno ako se urbanisti budu složili sa ovim i poradili na sistematskom pristupu za objekte ovakvog tipa. Pomenućemo da na tržištu Novog Sada u ponudi imamo i objekte visoke klase, gde su zabeležene i ostvarene prodaje od preko 2.000 eur po kvadratnom metru. Ovde se radi o urbanim vilama opremljenim visokokvalitetnim materijalima, smart house sistemima itd. Većina objekata ovog tipa, ipak, ulazi u klasu cena od oko 1.000 do 1.300 eur/m2, ali je projekcija da će cene još neko vreme lagano rasti, kao i da će potražnja za ovakvim objektima biti stabilna.

33

ODRŽIVI URBANIZAM

ODRŽIVI RAZVOJ predstavlja zadovoljavanje sadašnjih potreba bez ugrožavanja sposobnosti budućih generacija da zadovoljavaju svoje potrebe.

ODRŽIVI URBANIZAM je planiranje gradova po principima održivog razvoja, očuvanjem okoline, sa energetski efikasnom gradnjom, smanjenjem potrebe za automobilima, racionalnim širenjem infrastrukture. Koncept promoviše obrazac planiranja kojim se postiže izgradnja gradova gde je moguć održivi način života – ekonomski, ekološki, socijalni. Koncept obuhvata ideje pokreta Novi urbanizam (New urbanism), Pametan rast (Smart growth) i Zelena izgradnja (Green building- LEED)

Novi urbanizam je pokret u urbanom dizajnu koji promoviše susedstva unutar kojih se može šetati i unutar kojih su zastupljeni različiti tipovi stanovanja i zaposlenja. Pokret je nastao u SAD početkom 1980-ih, a i dalje je značajan po reformama mnogih aspekata razvoja nekretnina i urbanog planiranja.

Pametan rast, „smarth growth“ ili „compact cities“ podrazumeva dugoročno planiranje principima održivog razvoja na regionalnom nivou i fokusom na racionalnost infrastrukture. Za cilj ima izgradnju zajednice u skladnom odnosu sa mestom, okruženjem, razvoj raznovrsnosti u sistemu javnog saobracaja, mogucnostima zaposlenja, vrstama stanovanja, kao i zaštitu kulturnih i prirodnih dobara i javnog i socijalnog zdravlja.

Zelena izgradnja "green building" je pokret izazvan svešcu o sve manje dostupnim izvorima energije fosilnog tipa i o potrebi za vecom upotrebom obnovljivih izvora energije i sistema izgradnje koji ce trošiti najmanje energije. Od 1993. kada je osnovan "US Green Building Council", stvoreni su i unapredvani standardi za ocenjivanje izgradnje LEED (Leedership in Energy and Environment Design) standardi, koji su u pocetku bili obaveza kod izgradnje državnih objekata, a kasnije i drugih vrsta objekata. U Srbiji postoji Savet zelene gradnje Srbije, priznat u Svetskom savetu zelene gradnje.

Održivi urbanizam predstavlja standarde organizovane u tri oblasti:

a. lokacija prema racionalnosti svih vrsta infrastrukture – gde se gradi(“smarth growth”)

b. vrsta naselja, prepešacivost, urbani dizajn, višenamenski karakter (“new urbanism”) – šta se gradi

c. zelena gradnja - visoke tehničke osobine objekata, energetska efikasnost, ekološki pristup gradnji (“green building”) – kako se gradi.

Održivi urbanizam predstavlja planiranje urbanih sredina kao prepešačivih susedstava , orijentisanih na javni prevoz, sa zgradama visoke performanse, sa infrastrukturom visoke performanse, kompaktnih, sa biofilijom. Umesto uobičajenog stava da veliki gradovi najviše zagađuju (gledano po jedinici površine), predstavljena je analiza emisije ugljen-dioksida po glavi stanovnika, koja pokazuje da su velike raštrkane kuće predgrađa najodgovornije za “zagrevanje planete”.

Sistem energetske efikasnosti objekata

LEED – green building - formiran od strane USGBC, SAD, koristi se u preko 140 zemalja; podrazumeva izbor lokacije po gustini stanovnika,ekonomičnosti infrastrukture i prevoza, višenamenskoj upotrebi prostora, izbor vrste objekta, ekološku proizvodnju materijala, svojstva materijala,smanjenje potrošnje energije, smanjenje zagađenja i emisije štetnih gasova, smanjenje i recikliranje otpadaka

Zero energy buildings – nezavisni i različiti sistemi ocenjivanja, odnosi se na sveukupno smanjenje potrošnje energije i emisije štetnih gasova, putem smanjenja potrošnje i putem proizvodnje energije na mestu

Energetska efikasnost Evropa – definisano sa EPBD2010/31, očekuje se da svaka država ima svoj sistem; Srbija ima sistem koji klasifikuje objekte prema higrotermičkim svojstvima materijala termičkog omotača i prema potrošnji energije i emisiji CO_2.

DRVO ALUMINIJUM ILI ALUMINIJUM DRVO STOLARIJA?

Prirodna toplota izolacija, prirodni tonovi, osećaj topline, osnovne su prednosti drvene stolarije. Stalna ulaganja u održavanje ove vrste stolarije, devastacija šumskih površina, uticala su na usavršavanje i primenu novih materijala. Usavršavanje proizvodnje i težnja za poboljšanjem postojećih karakteristika stolarije, uticalo je na to da se upotrebljavaju novi materijali. Aluminijum je jedan od materijala koji je značajno poboljšao karakteristike stolarije, otpornost, vek trajanja, jednostavno održavanje, dizajn uticao je na široku primenu u građevinarstvu. Mane ove stolarije jesu visoka cena proizvodnje, kupovine i ugradnje ove vrste stolarije. Usled novih tehničkih rešenja u pogledu energetske efikasnosti, potrebe za dugoročnim rešenjem nastala je drvo aluminijum stolarija. Drvo aluminijum stolarija smatra se savršenom kombinacijom materijala, drveta i aluminijuma. Drvo kao značajan prirodni izolator čini osnovu ove stolarije. Drvo je u svom prirodnom obliku vidljivo sa unutrašnje strane, čime doprinosi prijatnijem i prirodnijem ambijentu prostora u kome živimo. Sa spoljašnje strane, drvo je obloženo aluminijumom kao veoma otpornim i izdržljivim materijalom. Zahvaljujući aluminijumu i otpornosti na atmosferske prilike, drvo je zaštićeno od spoljašnjih uticaja kao glavnih uzročnika njegovog propadanja. Aluminijum drvo je stolarija čiju osnovu čini aluminijum, dok se drvo nalazi sa unutrašnje strane profila i ima dekorativnu ulogu. Drvo aluminijum stolarija je praktičnija i dugoročnija iz razloga što se u njenom slučaju spoj aluminijuma i drveta vrši preko PVC spojnica. PVC spojnice sprečavaju direktan kontakt između hladnog aluminijuma sa spoljašnje strane i toplog drveta sa unutrašnje strane. Tako dobijamo pouzdanu i sigurnu vezu u kojoj aluminijum klizi po spojnicama i to nezavisno od bilo kakvih promena na samom drvetu, a što sasvim sigurno možemo reći ne ostavlja nikakve negativne efekte na prozore, pa samim tim im daje veoma dug vek eksploatacije. Kod aluminijum drvo stolarije aluminijum i drvo su u direktnom kontaktu, gde temperaturne razlike utiču na pucanje drveta i njegovo uništavanje i dalje propadanje. Kod aluminijum drvo stolarije spojevi uglavnom lepe i dodiruju pa tako dolazi do spajanja temperatura (hladne od aluminijuma i tople od drveta) što u praksi dovodi do krivljenja i pucanja drveta i što joj skraćuje vek eksploatacije.

Pored dobrih mehaničkih karakteristika, ovu vrstu stolarije odlikuje estetska vrednost, tj. izgled u enterijeru i eksterijeru. Parametri na koje je posebno važno obratiti pažnju prilikom izbora stolarije su: osvetljenje prozora, ventilacija, toplotna efikasnost i očuvanje prirodnih resursa. Izbor i veličina prozora direktno utiču na osvetljenost, a samim tim i na uštedu energije za dodatno osvetljenje. Po trenutno važećim standardima minimum površine prozora je 7-10 % od površine prostorije. Provetravanje objekta je u direktnoj vezi sa gubicima energije koji nastaju kada je stolarija lošeg kvaliteta. Stolarija treba da omogući kontrolisanu izmenu vazduha koja je predviđena standardima. Drvo kao obnovljivi resurs nakon isteka veka trajanja prozora se može preraditi, aluminijum je u potpunost moguće reciklirati i dalje koristiti u iste svrhe, a isti je slučaj i sa gumom, staklom i čeličnim elementima okova.

35

REPARACIJA STAROG ILI POSTAVLJANJE NOVOG PARKETA?

Kada živite u stanu koji je stariji i od vas samih, radovi se sukcesivno nameću bar jednom godišnje. Prošle godine sam zamenio stolariju, pretprošle kupio novu kuhinju, godinu pre toga, sredio komplet kupatilo. Krečim na dve godine, čisto da promenim boju, ali podove do sada nisam dirao. Sećam se da su roditelji sređivali parket kada sam bio klinac, ali ove godine to će biti u mojoj nadležnosti.

Imam klasičan hrastov parket. Sećam se tih priča da je hrastov parket najbolji, jer je hrast za razliku od na primer jasena i bukve, tvrdo, žilavo i vrlo trajno drvo, koje se dobro obrađuje. Iako sve klase parketa, prolaze kroz iste faze obrade, odabir će se uglavnom svesti na ono što preferirate u estetskom smislu, jer svi obrate pažnju na kolorit, teksturu i strukturu. Takođe, parket je ipak proizvod od prirodnog drveta, koje je između ostalog i dobar izolator, ali se i lako održava. Zahteva hoblovanje i lakiranje, jednom u 10-20 godina i nakon toga izgleda kao nov.

S obzirom da je parket dugotrajniji od bilo kog veštačkog materijala, mnogo je lakše obaviti i njegovu reparaciju prilikom bilo kakvog oštećenja ili ukoliko je potrebno osvežiti ga i vratiti stari sjaj. Uz pomoć savremenih mašina koje se koriste, prašina nastala hoblovanjem se skuplja i na taj način se ne prljaju zidovi prostorije (za šta je uvek postojala bojazan, kada sam ranije razmišljao na tu temu). Pri hoblovanju postoji nekoliko faza, kao i za proces lakiranja. Takođe za ove radove, poželjna je određena temperatura, odn. oko 15-20 stepeni i vlažnost vazduha, koja ne bi smela preći 70%. Prednost reparacije starog parketa je i u tome što se hoblovanje i lakiranje može izvršiti po ceni već od 5 evra/m2 (bez materijala).

S druge strane, ukoliko želite češće promene, a prostorno i materijalno to možete da priuštite, možda laminat i nije loš izbor. Postavljanje laminata ne spada u komplikovan posao pa ga tako reči možete i sami postaviti, a ako ne želite cene montaže se kreću od 2 evra po m2 pa naviše. Za postavljanje laminata bitno je obezbediti suvu i relativno ravnu podlogu. Nije ni blizu kvaliteta koji nudi parket, ali svakako vam je potrebno mnogo manje vremena za ugradnju. Kada se ošteti ili vam dosadi dezen ili boja, jednostavno ga zamenite nekom drugom podnom oblogom.

Kompromisna opcija, između drveta kao prirodnog materijala i topline koju pruža i laminata koji se jednostavno ugrađuje, svakako je Tarkett. To je višeslojni parket sa završno obrađenim gornjim slojem, lakiranim u sjaju ili mat, a dezeni su prilično raznovrsni. Dakle u estetskom i u smislu kavliteta, tarkett predstavlja jednu široku i raznovrsnu paletu. S obzirom da se isporučuje u daskama spremnim za ugradnju, dobar majstor će vam ga ugraditi za jedan dan, ili se možete upustiti u avanturu da ga sami postavite. Ukoliko je postavljen profesionalno, u zavisnosti od kolekcije garancije se kreću od 2 do čak 30 godina.

Na kraju, za sve vrste ovih podnih obloga biće vam neophodne lajsne, koje možete naći u svim radnjama koje se bave prodajom parketa kao prateći asortiman. Takođe, tu možete naći i sredstva za higijenu i održavanje parketa, koja su specijalizovana za vrstu koju želite da ugradite. Moja preporuka je uvek klasičan parket. Cena za palice standardnih dimenzija debljine 21 mm se kreću za hrast od 6-27 eur/m2 za klase parketa VS, R2, R, N i E/S, za jasenov parket od 6-20 eur/m2 za klase parketa VS, R, N i E/S i za bukov parket od 4-13 eur/m2 za klase parketa VS, R i E/S. Uz cenu parketa treba računati još i ugradnju od 5-7 eur/m2, lepak oko 3 eur/m2, lak oko 3 eur/m2 i cenu lajsni koja se kreće od 1 do 4 eur/m. Tako da na Vama ostaje samo još da se odlučite…

FAKTORI KOJI UTIČU NA IZBOR MATERIJALA ZA POD

Odabrani materijal za pod treba da bude dovoljno jak i izdržljiv, da odoli različitim vremenskim prilikama, opterećenjima, propadanju itd. Životni vek podnog materijala treba da bude približno jednak životnom veku ostalih komponenti konstrukcije. Mermerni, betonski i mozaični podovi su po trajnosti najbolji u odnosu na druge materijale.

Izgled poda treba da bude estetski prihvatljiv. Podne obloge napravljene od različitih materijala dostupne su na tržištima u različitim bojama, oblicima, različitog dizajna, veličine itd. Dakle, željeni izgled se može dobiti lako. Uopšte, mermer, pločice, terrazzo, kao i ostali materijali tog tipa daju dobar izgled.

Različiti podni materijali imaju različit raspon cena. Kvalitet i trajnost mogu se povećati zajedno sa troškovima. Izbor troškova predviđenih za materijal za pod se vrši na osnovu više faktora, kao što su ukupna procena troškova strukture, vrste zgrade, upotreba poda itd. Dakle, o tim troškovima treba da se odluči prilikom određivanja početnog troška. Podni materijal treba da bude dovoljno čvrst da se može odupreti habanju uzrokovanom opterećenjima kao što su nameštaj, mašine itd. Takođe ne sme da se desi stvaranje udubljenja pri premeštanju tereta.

Gornja površina podnog materijala treba da bude glatka i ravna. Gruba površina narušava izgled i takođe oštećuje bazu opreme postavljene na podu. Podni materijal treba da pokazuje dobru otpornost na vlagu, posebno na mestima kao što su kuhinje i kupatila, jer se u protivnom mogu oštetiti ili prouzrokovati klizavost podova. Odabrani podni materijal bi trebao da bude jednostavan za čišćenje. Ne bi trebalo da upija bilo kakve rastvore poput ulja, masti itd. Ne sme da dozvoli stvaranje mrlja na njemu. Glatkoća gornje površine poda ne sme da prouzrokuje klizavost, posebno kada je vlažna. Klizavost se javlja kada je podni materijal previše poliran. Podne pločice koje se koriste u kupatilima treba obložiti protivkliznim rastvorom. Podni materijal treba da ima dobru otpornost na vatru, posebno na gornjim spratovima. Beton, mermer, terrazzo imaju dobru otpornost na vatru, ali materijali poput drveta, plute, gume slabe su otpornosti prilikom pojave požara, pa bi trebalo da se obezbedi osnovni sloj otpornosti na vatru kada se izaberu ovi materijali. Održavanje materijala za podove trebalo bi da bude što je manje moguće. Ne bi trebalo da se desi da se prašina slegne na njemu. U slučaju popravke, cilj je da se lako i brzo poprave po pristupačnim cenama. Materijali poput kamena, mermera, betona zahtevaju manje održavanja u poređenju s drugim materijalima, poput drveta, cigle itd. Podni materijal treba da nam omogući dobru toplotnu otpornost. PVC, asfalt, pluta, guma itd. su dobri toplotni izolatori. Podni materijali bi trebalo da budu dobri zvučni izolatori, u protivnom će stvarati buku kad korisnici hodaju po njemu. Drvo, pluta, guma itd. su dobri zvučni izolatori.

37

INDUSTRIJSKE ZONE

Industrija je jedan od najznačajnijih faktora razvijenosti na nivou gradova, regiona i država iz tog razloga je veoma bitno obratiti pažnju na kriterijume pozicioniranja industrijske zone. U okviru industrijskih zona skoncentrisani su industrijski pogoni, a uglavnom se radi o građevinskom zemljištu veće površine koje je kompletno infrastrukturno opremljeno. U poslednjih destetak godina osnovan je veliki broj industrijskih zona koje su uglavnom skoncentrisane uz veće gradove koji se nalaze uz auto put.

Izbor lokacije za pozicioniranje industrije nije jednostavan posao. Mnogi faktori se moraju uzeti u obzir kada se donosi odluka o lokaciji industrijske zone, od toga šta će se proizvoditi, koje su planirane tehnologije proizvodnje, na koje se tržište cilja. Jedan od najvažnijih faktora koji utiču na poziciju industrije, svakako je razvijenost mikro lokacije, odnosno prostora u koji se određena industrija želi pozicionirati. Dobro razvijena područja sa dobro izgrađenom infrastrukturom, velikim potencijalom radne snage i uglavnom pogodnostima za investiture koje nudi lokalna samouprava su u velikoj prednosti u odnosu na one slabo razvijene sredine.

Industrijske zone predstavljaju oblik grupisanja industrije u gradovima. Radi se o delu urbanog gradskog prostora namenjenom industrijskoj proizvodnji u kom je izgrađen veći broj pogona. Industrijski pogoni često imaju zajedničku infrastrukturu tako da možemo reći da su industrijske zone prostorini, a ne funkcionalni pojam.

Industrijski kompleksi za razliku od zona, jesu funkcionalni pojam. Jedan industrijski kompleks čini grupa industrijski pogona međusobno povezanih funkcionalnim vezama, a svi dele zajedničku lokaciju. Njihova funkcionalna veza može se ogledati u tehnološkim, proizvodnim, tržišnim ili drugim vezama

Stvaranje industrijskih zona, u savremenom smislu, počelo je u Velikoj Britaniji, nakon završetka Drugog svetskog rata u sklopu velikih projekata za rasterećenje londonske aglomeracije. Ubrzo nakon Britanije Francuska radi na formiranju industrijskih zona radi rasterećenja Pariške regije, a naročito je uspešno Italija, u kojoj je veliki broj istorijskih gradova zahtevao čuvanje svog izgleda i sistematizaciju industrije u savremeno uređenim zonama, koje su mahom mogle biti na periferiji srednjih i manjih gradova, kojih je u Italiji I najviše. Industrijske, zone znače velike prednosti za zemlje koje ih imaju. U njima se obavljaju razne delatnosti kao što su proizvodnja, špedicije, skladištenje dr. Zone mogu biti smeštene na različitim područjima, ali uglavnom su najuspešnije one koje se nalaze na frekventnim (međunarodnim) putnim pravcima ali i u rečnim lukama, blizini aerodroma, i u pograničnim područjima, te sličnim mestima koja omogučavaju njihovo profitabilno poslovanje. Veliku ulogu u njihovom osnivanju imaju lokalna i državna vlast, a glavni razlozi tome su zapošljavanje, uvođenje novih tehnologija i opreme, modernizacija i unapređenje poslovanja kao i razvoj i industrijsko povezivanje.

MODERNO STANOVANJE

Bez obzira na vreme, mesto i kulturu kojoj pripada stanovanje je uvek predstavljalo stvarnu sliku života određene zajednice. Kvalitet stanovanja u jednoj zemlji uslovljen je standardom, političkim, ekonomskim, socio-kulturološkim, tehnološkim i drugim faktorima. Način stanovanja odražava istoriju i trenutnu situaciju u jednoj zemlji. Moderan način života sa sobom nosi i specifične zahteve koji se na tržištu prepoznaju i implementirjau u moderne stambene objekte.

U vreme socijalizma prednost se davala kolektivnoj gradnji stavljajući akcenat na veliku koncentraciju stanovništva na jednom mestu. Dok su zapadne zemlje davale prednost individualnom stanovanju i komforu u socijalističkim zemljama se ovakav oblik stanovanja smatrao neracionalnim. Nakon perioda socijalizma usledile su reforme, i država nije više imala uticaj na kvalitet stanovanja nego je način i kvalitet stanovanja određivalo tržište. Nakon reformi, društveni sektor zamenjuje privatni i pravo na stan više nije zagarantovano nego predstavlja potrebu pojedinca. Iz tog razloga kolektivna gradnja se svela na manje višeporodične objekte. Novi objekti su se gradili za tržište, a koncept društvene izgradnje nije više postojao. Ove reforme uslovile su promene u samom konceptu stanovanja, a prvenstveno u smislu racionalizacije prostora. Stambene jedinice postaju manje, minimalizuje se otvoreni prostor i zelene površine oko zgrada i slično. Osim toga, javlja se mogućnost ličnog izraza pa se tako pojavljuju nove, drugačije i nesvakidašnje zgrade i forme, kako one kvalitetne gradnje sa dobrim arhitektonskim rešenjima, tako i one manje kvalitetne. Danas se akcenat stavlja na efikasnu i održivu gradnju koje je nastala kao posledica ekonomske krize i rasta broja stanovnika u gradovima.

Moderan čovek živi veoma aktivan život i više ne provodi mnogo vremena u stanu te su prostorije sve manje. Prioritet je mali, funkcionalan i ekonomičan prostor prijatnog enterijera. Kuhinje u modernim stanovima su znatno manje nego u zgradama građenim pre četrdeset i više godina, porodica se sve manje okuplja, a zbog sve aktivnijeg načina života ljudi se sve više hrane van kuće. Kupatila nisu vise nevažna prostorija i nužnost, već prostor koji služi za opuštanje, te se sve češće prave veća kupatila, sa opuštajućim enterijerima nalik na spa centre. Moderne spavaće sobe služe isključivo za spavanje i više nisu prostrane, sa radnim stolovima, prostorom za odmor ili čitanje i sl. nego su to sada prostorije u kojima se nalazi samo krevet i garderober. Nekada su stanovi bili koncipirani tako da se u sve prostorije ulazilo iz hodnika, a danas su hodnici mali ili ih uopšte nema zbog racionalizacije prostora. Takođe, kuhinje su bile zasebne prostorije dok danas čine celinu sa dnevnim boravkom i trpezarijom, jer se sve manje koriste pa nema potrebe za odvajanjem kuhinje. Moderna arhitektonska rešenja se okreću otvorenom konceptu, odnosno uklanjanju zidova i okupljanjem porodice u jedinstvenom prostoru. Ovakav koncept stanovanja podstiče komunikaciju i racionalizuje prostor, time se dobija više aktivnosti u okviru jedne prostorije formiranjem sekcija koje su namenjene različitim aktivnostima (kuvanje, rad, odmaranje, hobi, gledanje televizije itd.).
Stanovanje je dinamička kategorija, a projektovanje stambenog prostora je uvek bilo orijentisano ka potrebama korisnika. Kako se okruženje i trendovi menjaju, menjaju se i potrebe pojedinca. Svaki budući stambeni objekat oslikavaće trenutne ekonomske, sociološke i ekološke uslove, što predstavlja sve veći izazov u modernoj arhitekturi.

39

UTICAJ ARHITEKTURE NA VREDNOST OBJEKATA

Vrlo brzo dolazimo do momenta kada visoka tražnja neće više prevashodno biti uslovljena slabom ponudom. Cena novca i cena gradnje je univerzalna za svaki projekat, a vrednost zemljišta unutar svake zone izbalansirana. Ono što izdvaja jedan projekat od drugog u ovakvoj investicionoj klimi je arhitektonska vrednost koja je implementirana u projekat.

U moru ponude kvadratnih metara izdvojiće se projekti koji će biti prepoznatljivi korisniku po svom konceptu i arhitektonskom dizajnu i danas gotovo da ne postoji uspešan projekat bez uspešne i bliske saradnje investitora i arhitekte.

Čovek je većinskim delom života korisnik koji se saživi sa prostorom u kome živi ili radi i vrlo je bitno da taj prostor odgovara njegovim potrebama,da bude kvalitetan, inspirativan, intuitivan i da bude fleksibilan da odgovori na različite koncepte života na kraći ili duži period. Najbitniji parametri se uglavnom tiču budžeta, vremena, energetske efkasnosti, kompatibilnosti tehnologija i funkcionalnosti.

Stanogradnja je prošla najveći put transformacije u Srbiji obzirom da je skroz promenjen način na koji se stambeni objekti finansiraju, projektuju, grade i na kraju prodaju. U Srbiji se sve više osvešćuje kapacitet i značaj arhitekture u procesu stvaranja jednog projekta i sve više objekata nosi “potpis” arhitekte. Prepoznatljivost i jedinstvenost potpisa koncepta i oblikovanja izdvaja jednu nepokretnost od druge čineći je prepoznatljivom. Kvalitet i detalji obezbeđuju dugovečnost objekta što je još jedan veoma bitan parametar koji kvalitativno opredeljuje vrednost objekta. Iako u današnje vreme samo 15 odsto domaćih investitora prepoznaje energetsku efikasnost kao prednost u odnosu na konkurenciju nesumljivo je od velikog značaja I vrednosti za jedan objekat energetska održivost i efikasnost, jer se putem energetskih performansi kreira komforniji životni prostor, produžava vek objekta, racionalizuje njegovo održavanje i čine velike uštede u njegovom funkcionisanju. Objekti su svakim danom sve veći generatori energije.

Bliska saradnja i poverenje investitora i arhitekte je nešto što gradnja danas iziskuje obzirom da je svakim danom tržište sve zahtevnije. Investitor i arhitekta učestvuju u definisanju i usvajanju koncepta, okvira i svih parametara koji definišu projekat, međusobno se stimulišu i na taj način postižu maksimum.

Još jedan od parametara koji opredeljuje vrednost objekta je dizajn enterijera koji često utiče na funkcionalnost samog prostora i daje mu pečat jedinstvenosti. On pre svega obuhvata uređenje unutrašnjosti prostorija korišćenjem boja, materijala, nameštaja, izvora svetlosti, pri tom poštujući osnovne činioce dizajna: proporcije, ritam kompoziciju itd.

U slučaju dizajna enterijera “potpis” arhitekte igra veoma važnu ulogu u formiranju cene određenog stambenog ili poslovnog prostora. Najčuvenija imena u svetu arhitekture su Zaha Hadid, Norman Foster, Le Korbizije, Bjarke Ingels čija arhitektonska rešenja ostavljaju bez daha, a vrednost objekata koje su projektovali dostižu vrtoglave cifre, što svakako pokazuje uticaj arhitekte na vrednost određenog objekta.

Možemo da zaključimo da arhitektura nosi najveći deo odgovornosti jer je integrator svih činilaca i procesa na jednom projektu. Da li se radi o performansama dizajna ili performansama koje određuju energetski, fnansijski ili drugi zahtevi arhitektura mora da objedini svaki od njih sa preciznošću kako bi na kraju objekat bio jedinstven i kao takav konkurentan na tržištu koje je sve zahtevnije.

TIPOVI GREJANJA STAMBENIH OBJEKATA

Ono što je bitno istaći pre ulaska u priču o tipovima grejanja jeste razlika između etažnog i centralnog grejanja. Zajedničko i centralnom i etažnom grejanju je to što proizvode toplotnu energiju u jednoj glavnoj jedinici sistema koja se posle cevima prenosi do grejnih tela odnosno radijatora. Njihova razlika leži u tome što se kod etažnog grejanja toplotna energija proizvodi u centralnom kotlu u okviru stambene jedinice, dok se kod centralnog grejanja podrazumeva proizvodnja toplotne energije u toplanama koje se posle daljinskim sistemima prenose na stambene jedinice.

Prednost centralnog grejanja leži u tome što nema dodatnih troškova održavanja sistema, a temperatura je ravnomerna u svim prostorijama. Ono što predstavlja manu je to što se plaćaju računi tokom cele godine, ne samo zimi, odnosno ne može se uključiti i isključiti po želji.

Sa druge strane etažno grejanje može potpuno da se kontroliše, nismo zavisni od toplane, samim tim se ni računi ne plaćaju cele godine. Kako kod centralnog tako i kod etažnog grejanja postoje mane koje se ogledaju u tome da postoje troškovi održavanja sistema, postoje troškovi energenata, a mora da se napravi i poseban prostor na kome ćemo smestiti kotao i energente.

Toplotne pumpe predstavljaju uređaje koji prenose topltonu energiju iz jedne sredine u drugu. Ova vrsta grejanja, ali i hlađenja predstavlja jednu od alternativnih metoda, koja ima veća početna ulaganja, međutim na duže staze predstavlja jedan od ekonomičnijih vidova grejanja/hlađenja gledajući dugoročno. Postoji više toplotnih pumpi, a to su zemlja-voda, vazduh-voda, voda-voda, kao i vazduh-vazduh. Najmanja početna ulaganja od gore navedenoh ima pumpa tipa vazduh-voda koja suštinski koristi toplotu iz spoljašnjosti i šalje je dalje vodi koja se nalazi u cevima raširene po stambenoj jedinici.

Dobra stvar kod toplotnih pumpi je to što može i da hladi, a to se dešava tako što se energija koja se kosristila za zagrevanje prostorije, okrene u drugom smeru tako da izlazi napolje iz prosrtorije. Ove pumpe su bezbedne i lako se održavaju.
Norveški radijatori takođe predstavljaju jedan od tipova grejanja. Prednosti ovog grejanja leže u estetici. Naime radijator se lako da uskladiti sa ostatkom stvari u prostoriji, lako se kači na zid, a i potpuno je nečujan. Pogodni su za manje stanove, ali je najbolja varijanta da se koriste kao sredstvo za dogrevanje pored glavnog izvora grejanja. S obzirom da radijatori koriste struju mogu biti skupa stavka u domaćinstvu, a problem može da predstavlja nestanak struje.

Termoakumulacione (TA peći) je jedan od najekonomičnijih vidova grejanja. Ova peć ima termoakumulaciono jezgro u čijem središtu je smešten električni grejač koji može da zagreva jezgro i do 800 stepeni. Keramička vuna kao glavna izolacija, zadržava toplotu u peći 15-20 časova. TA peć može da reguliše svoju temperaturu, kako unutrašnju tako i spoljašnju kojom se podešava pražnjenje ili punjenje peći.

Postoji još jedna opcija za grejanje, a to su klima uređaji. Klima uređaje koristimo leti, međutim postoji mogućnost u grejanja tokom zime. Ono što mu je mana je to što grejanje može oslabiti, odnosno biti potpuno onemogućeno tokom niskih temperatura. Ovaj uređaj takođe ne zauzima mnogo prostora, međutim grejanje je ograničeno na manji broj prostorija.

LEED

LEED ili Leadership in Energy & Environmental Design, redefiniše način na koji doživljavamo mesta gde živimo, radimo i učimo. Kao međunarodno priznat znak i pokazatelji zuzetnosti, LEED omogućava vlasnicima i korisnicima okvir za implementaciju praktičnih i merivih rešenja za projektovanje, izgradnju, upotrebu i održavanje objekata zelene gradnje. LEED je moguće primeniti na sve vrste objekata (stambeni, komericijalni, zajednice-susedstva,..) i sistem funkcioniše kroz sve faze životnog ciklusa objekta: projektovanje i izgradnja, rukovanje i održavanje, opremanje zakupaca, značajna obnavljanja - renoviranja.

Postoji pet različitih kategorija za koje se dodeljuje LEED sertifikat:

– Building Design and Construction (BD+C), za dizajn eksterijera i konstrukciju (odnosi se na novoizgrađene objekte ili objekte koje prolaze kroz velike obnove)

– Interior Design and Construction (ID+C), za dizajn enterijera i konstrukciju (odnosi se na unutrašnjost komercijalnih objekata, maloprodaje ili objekata kao što su hoteli, moteli, kafane itd.)

– Building Operations and Maintenance (O+M); odnosi se na postojeće zgrade u kojima se vrši unapređenje rada ili konstrukcije (obrazovni objekti, maloprodajni objekti, skladišta, hoteli, moteli itd.)

– Neighborhood Development; odnosi se na nove projekte (sanacija projekata stambene namene kao što su održiva naselja)

– Homes; odnosi se na porodične kuće (projektovanje i izgradnja porodičnih kuća).

LEED sertifikacija omogućava nezavisnopotvrđivanje od treće strane, da je zgrada, kuća ili zajednica dizajnirana i izgrađena uz korišćenje strategija koje imaju za cilj postignuće visokih performansi u glavnim oblastima za ljudsko zdravlje i zdravlje okoline: održiv razvoj lokacije, oluvanje vode, energetska efikasnost, izbor materijala i unutrašnji kvalitet prostora. U okviru svake od ovih kategorija potrebno je ispuniti određene preduslove da bi objekat mogao biti nosilac LEED sertifikata, odnosno za svaku kategoriju dodeljuje se određeni broj bodova. Postoje četiri nivoa sertifikacije, a broj bodova određuje kojem nivou sertifikacije objekat pripada. Osnovni LEED sertifikat dodeljuje se objektima koji imaju od 40 do 49 bodova; srebrni LEED sertifikat dodeljuje se objektima sa brojem bodova između 50 i 59; zlatni LEED sertifikat poseduju objekti koji imaju od 60 do 79 bodova, dok se platinasti LEED sertifikat dodeljuje objektima koji imaju 80 ili više bodova.

Globalna primenljivost je suštinski važna za LEED, da bi se postiglo ubrzanje usvajanja održive i zelene gradnje u celom svetu. Pristup LEED je da insistira na lokalnim regionalnim potrebama, tako da su rešenja jedinstvena za svaku regiju, a jezik zajednički. Koraci koje preduzima USGBC su napredni i čine globalni napor za transformaciju tržišta.

USGBC (U.S. Green Building Council), neprofitna organizacija sa sedištem u Vašingtonu, jedan je od vodećih članova i osnivača Svetskog saveta za zelene zgrade - World GBC.

LEED sertifikat je danas zastupljen u oko 162 države i u ovom trenutku je najprepoznatljiviji, a u Srbiji je trenutno sertifikovano 12 Leed objekata. Upravna zgrada kompanije Lidl Srbija prva je zgrada u Srbiji sa LEED Platinum sertifikatom.

42

ENERGETSKI PASOŠ ZA OBJEKTE

Ideja energetskog pasoša je da svaka zgrada ima „ličnu kartu“ potrošnje energije što bi vremenom trebalo da uvede dodatni red na tržištu nekretnina, ali i da postavi više standarde gradnje, odnosno življenja. Odgovarajuća kategorizacija postiže se uvođenjem stepena energetske efikasnosti svake zgrade. Zgrade će biti rangirane u osam kategorija, od A+ za najveću energetsku efikasnost, do G za najnižu. Stepen efikasnosti u pasošu pored energetske valorizacije objekta, utvrđuje i tržišnu vrednost nekretnine prilikom prodaje ili rentiranja. Prema novim zakonima o energetskoj efikasnosti zgrada, projekti će morati predvideti, a objekti ostvariti, određen stepen ušteda energije kako bi dobili energetski pasoš sa odgovarajućom kategorizacjom, koji će biti preduslov za dobijanje građevinske i upotrebne dozvole. Ta obaveza se odnosi na nove zgrade, ali i na sve sagrađene objekte i sve faze projektovanja, izvođenja, korišćenja i održavanja objekta.

Energetski pasoš je obavezan za sve nove zgrade, kao i za postojeće obejkte nakon rekonstrukcije, obimnije obnove ili energetske sanacije. Energetski pasoš nije obavezan u delu prometa nekretnina. Energetskim pasošem zgradi se dodeljuje energetski razred od A+ (najefikasniji) do G (najneefikasniji) i ima važnost 10 godina od datuma izdavanja. Izdavanje energetskog pasoša vrši se nakon tehničkog prijema, po završetku radova i po okončanju energetskog pregleda zgrade. Energetski pasoš je neophodan za dobijanje upotrebne dozvole.

Obavezan uslov za sve posojeće zgrade, nakon bilo kakve energetske sanacije jeste unapređenje energetskog razreda za najmanje jedan energetski razred. Izdavanje energetskog pasoša nije obavezno prilikom kupovine/prodaje ili iznajmljivanja zgrade ili dela zgrade, što je prepoznato kao nedostatak. Za nove zgrade, Elaborat energetske efikasnosti dokazuje da je zgrada projektovana tako da ispunjava zahteve u pogledu energetskih svojstava i obezbeđuje energetski razred „C“ ili viši („B“, „A“ ili „A+“). Energetski pregled zgrade sprovodi se paralelno sa tehničkim prijemom zgrade, nakon završetka gradnje. Tehnički prijem uključuje kontrolu usaglašenosti izvršenih radova sa građevinskom dozvolom i tehničkom dokumentacijom na osnovu koje je objekat izgrađen, kao i sa tehničkom regulativom i standardima koji se odnose na određenu vrstu radova, materijala, opreme i instalacija. Za izradu energetskog pasoša koristi se Izveštaj o obavljenom energetskom pregledu. Uz zahtev za izdavanje upotrebne dozvole prilaže se, pored izveštaja o obavljenom tehničkom prijemu i energetski pasoš za zgradu. Elaboratom energetske efikasnosti se dokazuje ispunjenost zahteva u pogledu energetskih svojstava zgrade, i to: u pogledu termičke zaštite objekta kao i u pogledu minimalno dozvoljene godišnje energije za grejanje, tako da novoprojektovana zgrada bude najmanje u energetskom razredu „C“. Postoje tri različita (obrasca) energetskog pasoša: za stambene zgrade, za nestambene zgrade i za zgrade druge namene koje koriste energiju. Postoje dve kategorije stambenih zgrada (zgrade sa jednim stanom i zgrade sa dva ili više stanova), kao i šest kategorija nestambenih zgrada: upravne i poslovne zgrade, zgrade namenjene obrazovanju i kulturnim delatnostima, zgrade namenjene zdravstvu i socijalnoj zaštiti, zgrade namenjene trgovini i uslužnim delatnostima, zgrade namenjene sportu i rekreaciji i zgrade mešovite namene. Kao posebna kategorija zgrada definišu se zgrade druge namene koje koriste energiju, u kojima se uslovi održavanja termičkog komfora razlikuju (grejanje na niže temperature), kao i režimi korišćenja. Za ovu posebnu kategoriju ne određuje se energetski razred, već se samo proverava da li su ispunjeni uslovi termičke zaštite zgrade.

SIMBOLI MODERNE ARHITEKTURE

Svima su poznata takozvana čuda drevnog sveta, građevine koje predstavljaju podvig arhitekture i inženjerstva s obzirom na ograničenu tehnologiju i primitivne alate kojima se u to vreme raspolagalo. Međutim i neke moderne zgrade nisu ništa manje od čuda, jer su tehnologija i dizajn koji se koriste za njihovu izgradnju mnogo ispred svog vremena. Koje se to građevine smatraju modernim čudima arhitekture?

BURJ KHALIFA

Ova zgrada je arhitektonsko čudo iz više različitih razloga. Prvo, to je najviša zgrada na svetu od 2018. godine i dizajnirana je imajući u vidu estetsku privlačnost i stabilnost zgrade. Ima više od 200 spratova i visine je 828 metara. Ova zgrada koja se nalazi u Dubaiju postala je jedna od najprepoznatljivijih zgrada na svetu i jedna od najvećih turističkih atrakcija. Dizajnirana je na osnovu islamskih principa. Izgradnja Burj Khalife počela je 2004. godine, a završena 2009. godine. Osnovni materijal korišcen u izgradnji je armirani beton. Zgrada je zvanično otvorena 2010. godine. Dizajnirali su je Skidmore, Ovings & Merill (SOM), američka firma koja se bavi projektovanjem, urbanizmom i inženjeringom. Zgrada ima tri glavna ulaza - u Armani hotel, rezidencijalni deo i poslovne apartmane, a osmišljena je tako da neometano funkcioniše uprkos velikoj cirkulaciji posetilaca.

OPERA HOUSE U SIDNEJU

Ova zgrada je poznata po karakterističnom obliku i položaju na obali Sidneja sa predivnim pogledom na more. Izgradnja ove zgrade započela je 1957. godine, a završena je posle 16 godina. Danas ova zgrada godišnje ugosti preko 2 miliona posetilaca i ima više od hiljadu predstava. Struktura plafona opere, koji je stekao svetsku slavu, sastoji se od milion keramičkih pločica, a svetla različitih boja koriste se za promenu izgleda zgrade za posebne prilike. Krovna konstrukcija opere nazvana je „školjka“. Dizajn zgrade inspirisan je prirodom. Zgradu je projektovao Jorn Utzon, a prema njegovim rečima dizajn školjki je bio najteži deo celokupnog dizajna, a inspirisalo ga je ljuštenje narandže.

NACIONALNI CENTAR SCENSKIH UMETNOSTI

Zgrada se nalazi u Pekingu, a poznata je i kao „Veliko nacionalno pozorište“. Jedna je od tri zgrade u Kini koje se ubrajaju u simbole moderne arhitekture. Ovalna zgrada sagrađena je od titanijuma i stakla, a francuski arhitekta Paul Andrev dizajnirao je da bude završena za šest godina. Tokom gradnje korišceno je osamnaest hiljada titanijumskih ploča i hiljadu staklenih ploča. Ovo pozorište ima operu i nekoliko pozorišnih sala, a okruženo je veštačkim jezerom.

STADION U PEKINGU

Ovaj sportski kompleks izgrađen je za potrebe Olimpijskih igara u Pekingu 2008. godine i jedna je od najvećih čeličnih konstrukcija na svetu. Ima konstrukciju sličnu ptičjem gnezdu i bilo je potrebno 33 miliona dolara i 28 kilometara čelika za izgradnju ovog stadiona, koji je završen za pet godina. Kapacitet stadiona je 91.000 posetilaca, a krov je pokretan da bi se kontrolisala unutrašna temperatura stadiona u zavisnosti od sporta koji se u njemu igra. Simbolika ptičjeg gnezda inspirisana je kineskom mitologijom. Takođe poznat kao “Ptičije gnezdo”, stadion je dizajniran za Letnje olimpijske igre i Paraolimpijadu 2008. godine, međutim koristiće se i na Zimskim olimpijskim igrama i Paraolimpijadi 2022. godine. Stadion se prostire na površini od 258.000 kvadratnih metara i ima kapacitet od 91.000 posetilaca, uključujući 80.000 stalnih i 11.000 privremenih sedišta po međunarodnom standardu. Danas se stadion uglavnom koristi za fudbalske utakmice.

GUGGENHEIM MUZEJ

Ovaj muzej u gradu Bilbao u Španiji dizajniran je kao dom moderne umetnosti i izgrađen je od stakla i titanijuma. Zgrada je nepravilnog oblika, a dizajnirao je arhitekta Frank Gehri. Zgrada je je otvorena za posetioce 1997. godine. Od ukupno devetnaest galerija od kojih se sastoji,- deset nepravilnog oblika. Spoljašnjost zgrade reflektuje svetlost i daje veličanstven izgled zgradi. Muzej je otvorio bivši španski kralj Juan Carlos Carlos I, 18. oktobra 1997. Smatra se jednom od najvažnijih građevina svog vremena jer je promenila način na koji ljudi razmišljaju o muzejima sa aspekta njihovog izgleda i arhitekture. Muzej se prostire na površini od 24.000 kvadratnih metara, a približno 11.000 m^2 namenjeno je izložbenom prostoru. Najveća galerija muzeja je široka 30 metara i dugačka 130 metara.

SEDIŠTE CCTC

Ova zgrada ima nepravilan geometrijski oblik i sastoji se od dve nagnute kule koje se spajaju na vrhu. Izgradnja ove zgrade započela je 2004. godine, a otvorena je 2012. godine. Godine 2013. proglašena je za najbolju visoku zgradu na svetu. Uprkos neobičnom obliku i kulama koje se spajaju na vrhu, ova zgrada je projektovana da izdrži visoke seizmičke aktivnosti.

PETRONAS KULE

Kule Petronas u Kuala Lumpuru, najviša su građevina zgrada bliznakinja na svetu, a svaka od kula ima 88 spratova. Ova zgrada je otvorena 1999. godine i bila je najviša građevina na svetu tokom pet godina, sve dok Tajpej 101 nije izgrađen 2004. Zgrade su povezane dvosmernim mostom na 41. spratu. Najviši tornjevi blizanci na svetu su sedište Petronasa (Nacionalna naftna kompanije Malezije) koje je projektovao arhitekta Cesar Pelli. Simbol 21. veka u Kuala Lumpur ima karakterističan stil postmoderne koji je oblikovan u osmokrake zvezde, koje su zasnovane na islamskim geometrijskim oblicima i formama, dva međusobno povezana kvadrata. Oblik zgrade, kao takav, nam prikazuje islamske principe „jedinstvo unutar jedinstva, sklad, stabilnost i racionalnost“.

44

OSNOVNI URBANISTIČKI PARAMETRI

Osnovni urbanistički parametri su: stepen zauzetosti, indeks izgrađenosti, spratnost, regulaciona linija i građevinska linija..

Na osnovu stepena zauzetosti možemo sagledati odnos izgrađenih i neizgrađenih površina parcele, odnosno organizaciju izgrađenih površina i slobodnih, odnosno zelenih površina. Stepen zauzetosti je odnos gabarita horizontalne projekcije izgrađene ili planirane izgrađene površine i ukupne površine građevinske parcele izražen u procentima. Horizontalna projekcija objekta predstavlja površinu pod objektom. Površinu pod objektom čini zbir površina prizemlja svih objekata na parceli. Stepen zauzetosti se izražava u procentima. U nastavku biće prikazan maksimum stepena zauzetosti, propisan Pravilnikom o opštim pravilima za parcelaciju, regulaciju i izgradnju.

Najveći dozvoljeni stepen zauzetosti po zonama izgradnje je za:

- zona kuća za odmor - 25%;
- seoska zona - 30%;
- zona retkih naselja i porodične gradnje - 40%;
- opšta stambena zona u naseljima srednjih gustina sa dva ili više tipova stambene izgradnje - 50%;
- mešovite zone u naseljima srednjih gustina sa dva ili više tipova nestambene gradnje - 50%;
- gradske stambene i opšte zone većih gustina - 50%;
- centralne gradske i poslovne zone - 60%;
- periferne poslovne, privredne i industrijske zone - 60%;
- ostale posebne zone i posebni objekti, objekti infrastrukture i drugo - u skladu sa vrstom objekta.

Indeks izgrađenosti predstavlja količnik bruto razvijene građevinske površine i ukupne površine parcele. Bruto razvijena građevinska površina (građevinska bruto površina zgrade) jeste zbir svih nadzemnih i podzemnih etaža na parceli. Na osnovu indeksa izgrađenosti zaključujemo kolika površina parcele je iskorišćenja za izgradnju.

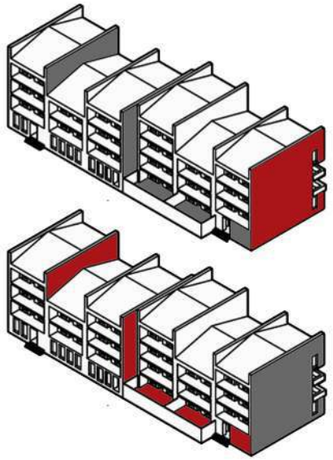
Najveći dozvoljeni indeks izgrađenosti po zonama izgradnje je za:

- zona kuća za odmor - 0,3;
- seoska zona - 0,8;
- zona retkih naselja i porodične gradnje - 1,2;
- opšta stambena zona u naseljima srednjih gustina sa dva ili više tipova stambene izgradnje - 1,6;
- mešovite zone u naseljima srednjih gustina sa dva ili više tipova nestambene gradnje - 2,0;
- gradske stambene i opšte zone većih gustina - 2.8;
- centralne gradske i poslovne zone - 3,5;
- periferne poslovne, privredne i industrijske zone - 1,5;
- ostale pojedinačne zone i posebni objekti, objekti infrastrukture i drugo - u skladu sa vrstom objekta.

Spratnost objekta predstavlja visinu objekta i broj spratova, time ovaj parametar utiče na prostornu organizaciju u okviru građevinske parcele, njenu funkcionalnost, ekološke i socijalne karakteristike, uopšteno na kvalitet života ljudi na parceli.
Spratnost objekta takođe utiče i na susedne objekte na drugim parcelama, što itekako ima uticaja na kvalitet života.

Regulaciona linija se utvrđuje u odnosu na osovinsku liniju (osovinu javnog puta) ili graničnu liniju (kej, trasa pruge, bolnica) i obeležava sve postojeće i planirane javne saobraćajne površine. Ona najčešće deli javnu površinu od privatne ili jednu funkciju od druge.

Građevinska linija je linija ispod, na i iznad površine zemlje i vode, do koje je dozvoljeno građenje objekta. Građevinska linija se poklapa sa regulacionom linijom na građevinskoj parceli ili se nalazi na rastojanju koje je za pojedinačne zone propisano Pravilnikom o opštim pravilima za parcelaciju, regulaciju i izgradnju.



Ova stranica je namerno ostavljena prazna.

5.0 PRAVO

01 Zakon o proceniteljima vrednosti nepokretnosti

02 Stanovi za 500 evra po kvadratu... Ko će moći da ih kupi?

03 Zakon o proceniteljima

04 Etički kodeks i profesionalno ponašanje procenitelja

05 Princip jedinstva nepokretnosti

06 Načelo jedinstva nepokretnosti u pravnom sistemu RS

07 Značaj katastra nepokretnosti

08 Osiguranje od profesionalne odgovornosti

09 RICS Red Book - Sveta knjiga procenitelja

10 Objedinjena procedura

11 Poreske obaveze vezane za nepokretnost

12 Sa i bez PDV-a

13 Kupovina stanova u izgradnji

14 Kako da uknjižite stan i sigurno postanete vlasnik?

15 Pravilnik o postupku sprovođenja objedinjene procedure

16 Projektno finansiranje

17 Uknjižen ili neuknjižen stan

18 Od izgradnje do uknjižbe stana

19 Večita dilema - Neuknjiženi stanovi

20 Licencirani procenitelj nepokretnosti

21 Položaj licenciranih procenitelja u izvršnom postupku

22 Porez na prenos apsolutnih prava: Osnovni pojmovi i problemi

23 Hipoteka

24 Objedinjena procedura

25 Zakon o građevinskim proizvodima

26 Nekretnine na lizing

27 Pravo plodouživanja u Srbiji: (ne) uređenost i pitanja za procenitelje

28 Pretvaranje prava korišćenja u pravo svojine na građ. zemljiištu

29 Sticanje prava na zemljištu održajem

30 Ugovor o zakupu nepokretnosti

01

ZAKON O PROCENITELJIMA VREDNOSTI NEPOKRETNOSTI

Početkom 2017. godine prvi put u srpskom zakonodavstvu usvojen je Zakon o proceniteljima vrednosti nepokretnosti, koji na precizan način reguliše ko može i pod kojim uslovima biti licencirani procenitelj, kao i slučajeve obavezne procene od strane licenciranog procenitelja vrednosti nepokretnosti.

Zakon se primenjuje od 6. juna 2017. godine, a sudski veštaci koji su do sada vršili procene vrednosti nepokretnosti imali su rok do 6. jula 2018. godine da steknu licencu nakon ispunjenja postavljenih uslova.

Glavni razlozi za donošenje ovog Zakona su usklađivanje srpskog zakonodavstva sa zahtevom EU Direktive o hipotekarnim kreditima i održavanje finansijske stabilnosti i izbegavanje sistemskog rizika.

Naime, neprecizna procena vrednosti kolaterala može da dovede do nastanka ozbiljnog sistemskog rizika. Precenjen kolateral dovodi do većeg gubitka u slučaju docnje klijenta. Iako je bankarski sektor u Republici Srbiji visoko kapitalizovan, visok nivo problematičnih kredita negativno se odražava na bilanse banaka i predstavlja glavni problem u bankarskom sektoru.

Cilj Zakona je ostvarivanje dodatne stabilnosti bankarskog sistema, ali i tržišta i povećan razvoj privredne aktivnosti.

Zakon uvodi tri važna institucionalna mehanizma: licencu za vršenje procene vrednosti nepokretnosti, institucionalni okvir za nadzor nad proceniteljima, kao i kodeks etike u toj oblasti.

Obaveznost procene od strane licenciranog procenitelja predviđa se pri zaključenju ugovora o kreditu obezbeđenih hipotekom i zaključenju drugih poslova finansijskih institucija obezbeđenih hipotekom, zatim u postupku utvrđivanja vrednosti nepokretnosti u stečaju, kao i pri prodaji nepokretnosti u postupku vansudskog namirenja u skladu sa Zakonom o hipoteci. Ukoliko u navedenim slučajevima procenu nije izvršio licencirani procenitelj, takvi pravni poslovi biće ništavi.

Licencirani procenitelj može vršiti procenu vrednosti nepokretnosti koja je predmet izvršenja u izvršnom postupku.

Licencirani procenitelj može vršiti procene vrednosti nepokretnosti, kao i verifikaciju podataka iz registra cena nepokretnosti u postupku masovne procene vrednosti nepokretnosti radi utvrđivanja tržišne vrednosti nepokretnosti upisanih u katastar nepokretnosti.

Važno je napomenuti da navedenom odredbom nije isključena mogućnost da se polje obavezne primene odredaba Zakona proširi i na procene vrednosti nepokretnosti koje se vrše za potrebe drugih postupaka (npr. poreske postupke, i dr.) i potreba (npr. finansijskog izveštavanja i sl.).

Zakonom se uređuje vršenje procene vrednosti nepokretnosti u skladu sa Nacionalnim standardima, kodeksom etike i pravilima profesionalnog ponašanja licenciranog procenitelja.

Zakonom se uređuju uslovi za sticanje licence, ispit za sticanje zvanja licencirani procenitelj, izdavanje i obnavljanje licence, osiguranje od profesionalne odgovornosti, obaveza članstva u Akreditovanom udruženju, kao i oduzimanje licence.

Zakonom se uređuje stručna obuka, ispunjenje uslova za sticanje statusa organizatora stručne obuke, obaveza profesionalnog usavršavanja licenciranog procenitelja, ispunjenje uslova za sticanje statusa organizatora kontinuiranog profesionalnog usavršavanja.

Zakonom se uređuje i osnivanje Stručnog odbora, poslovi, imenovanje članova i princip rada Stručnog odbora.

Zakonom se uređuju uslovi za akreditaciju profesionalnog udruženja procenitelja, poslovi udruženja kao i nadzor nad radom udruženja.

Zakonom se uređuje nadzor nad radom licenciranog procenitelja od strane Akreditovanog udruženja.

Promene u regulativi koje je donelo stupanje na snagu Zakona o proceniteljima vrednosti nepokretnosti se već osećaju, ali se veći rezultati očekuju u drugoj polovini godine kada će banke moći da angažuju samo licencirane procenitelje za izradu procena nepokretnosti, odnosno potencijalnih i postojećih kolaterala.

02

STANOVI ZA 500 EVRA PO KVADRATU... KO ĆE MOĆI DA IH KUPI?

Pretpostavlja se da će se do kraja 2020. godine izgraditi ukupno 1.578 stanova u šest gradova u Srbiji, koje će pod veoma povoljnim uslovima moći da kupe pripadnici bezbednosnih snaga - nekretnine čija bi maksimalna cena po kvadratu trebalo da bude oko 500 evra, bez obračunatog PDV-a.

Predlog Zakona o posebnim uslovima za realizaciju projekta izgradnje stanova za pripadnike snaga bezbednosti nalazi se u skupštinskoj proceduri. Predviđeno je da bude usvojen po hitnom postupku, a gradnja državnih nekretnina trebalo bi da krene u avgustu ove godine.

Za ove nekretnine pravo konkursa imaju pripadnici MUP-a, Ministarstva odbrane, Vojske Srbije, Bezbednosno-informativne agencije, kao i Uprave za izvršenje krivičnih sankcija.

Kako je navedeno u Zakonu, moći će da ih kupe i raniji pripadnici bezbednosnih snaga, koji su pravo na penziju ostvarili u jednom od pomenutih državnih organa. Prioritet imaju oni koji nemaju rešeno stambeno pitanje.

U roku do 30 dana od dobijanja građevinske dozvole za gradnju zgrade, biće objavljen spisak budućih kupaca, koji će se ažurirati dva puta godišnje.

Nekretnine namenjene pripadnicima bezbednosnih snaga gradiće se u šest gradova na teritoriji Srbije. Gradnja će početi prvo u Vranju, Kraljevu, Nišu i Beogradu. Predviđeno je da se ove nekretnine grade i u Kragujevcu i u Novom Sadu.

03

ZAKON O PROCENITELJIMA

Zakon o proceniteljima kojim se po prvi put jasno definiše da procenu vrednosti može da obavlja samo licencirani procenitelj je počeo da se primenjuje u punom obimu počev od 07.07.2018. Glavna novina jeste da sudski veštaci više nisu u mogućnosti da rade procenu, već isključivo licencirani procenitelj i to za potrebe:

- zaključenja ugovora o kreditu obezbeđenih hipotekom i zaključenja drugih poslova finansijskih institucija obezbeđenih hipotekom;
- utvrđivanja vrednosti nepokretnosti u postupku stečaja, u skladu sa zakonom kojim se uređuje stečaj;
- prodaje nepokretnosti u postupku vansudskog namirenja, u skladu sa zakonom kojim se uređuje hipoteka;

Licencirani procenitelj može vršiti procenu vrednosti nepokretnosti koja je predmet izvršenja u izvršnom postupku koji se sprovodi u skladu sa zakonom kojim se uređuje izvršenje i obezbeđenje. Zakonom je jasno definisana metodologija i sledivost izrade procene vrednosti nepokretnosti, što će u velikoj meri da dovede do veće transparentnosti tržišta nepokretnosti i do sistematičnog rada procenitelja, a samim tim i do poverenja svih učesnika na tržištu nepokretnosti u rad licenciranog procenitelja. Ne tako davno, svi smo bili svedoci da je u radu različitih sudskih veštaka na istom predmetu procene dolazilo se do velike razlike u dobijenim rezultatima u tržišnoj vrednosti nepokretnosti, kako zbog neznanja, tako i zbog nedovoljnog informisanja sudskih veštaka, a najvažnije i zbog nepostojanja zakona kojim se uređuje rad procenitelja i način izrade izveštaja o proceni.

Sada sa ponosom možemo da zaključimo da je usvajanjem Pravilnika o nacionalnim standardima, kodeksu etike i pravilima profesionalnog ponašanja licenciranog procenitelja, sve gore navedeno u ovom pasusu prošlost i to zbog toga što se Nacionalni standardi bave sledećim temama:

- NSP 1 – Tržišna vrednost i tržišna zakupnina
- NSP 2 – Procena vrednosti koja nije zasnovana na tržišnoj vrednosti
- NSP 3 – Postupak procene vrednosti
- NSP 4 – Izveštaj o proceni vrednosti nepokretnosti
- SPV 1 – Procena vrednosti za potrebe obezbeđenja kreditnih i drugih finansijskih plasmana
- SPV 2 – Procene vrednosti za svrhu finansijskog izveštavanja

Kao što je gore navedeno, Nacionalni standardi za procenu vrednosti i smernice za procenu vrednosti izuzetno detaljno uređuju rad licenciranog procenitelja i daju mu okvir primene i načina rada u izveštaju o proceni vrednosti nepokretnosti. Samim tim sasvim je jasno da će svi licencirani procenitelji morati da se pridržavaju pravila, kako zbog Zakona i Nacionalnih standarda, tako i zbog direktne provere rada procenitelja od strane akreditovanog udruženja, kao i zbog mogućnosti prijave nepravilnosti u radu procenitelja. Ujedno je uspostavljena praksa obavezne kontinuirane edukacije procenitelja - CPD u trajanju od 20 časova godišnje i to će dovesti do redovnog usavršavanja licenciranog procenitelja na teme koje su aktuelne i pratiće se trendovi u profesiji i sve teme koje se tiču struke i prakse. Sve gore navedeno sa ponosom usvajamo i radujemo se daljoj primeni Zakona o proceniteljima, jer nas identifikuje sa svim proceniteljima u Evropi i svetu i samim tim omogućava da i inostrani investitori i svi koji nisu do sada imali poverenju u rad procenitelja, imaju mogućnost da koriste usluge licenciranog procenitelja sa punim poverenjem u struku i rezultate rada!

04

ETIČKI KODEKS I PROFESIONALNO PONAŠANJE PROCENITELJA

Kao i druge profesije i profesija procenitelja nepokretnosti zahteva visok stepen etike i profesionalno ponašanje u skladu sa moralnim normama. Ova pravila moralnog ponašanja regulisana su etičkim standardima i aktima svih institucija i udruženja koja se bave uređivanjem proceniteljske profesije u celom svetu. Osim standarda regulisanih od strane udruženja (TEGoVA, RICS i sl.), u Republici Srbiji ova oblast je regulisana i Pravilnikom o nacionalnim standardima, kodeksu etike i pravilima profesionalnog ponašanja licenciranog procenitelja. Regulisanje etičkih normi i standarda profesionalnog ponašanja procenitelja u pismenoj formi predstavlja vid standardizacije i kodifikacije etičkih principa kojim se demotiviše i sprečava ostvarivanje bilo kakve koristi neetičkim ponašanjem.

Sadržaj svih etičkih kodeksa koji se tiču profesije procenitelja nepokretnosti je sličan i upućuje na nekoliko osnovnih načela etičkog i profesionalnog ponašanja.

ODGOVORNOST PREMA PROFESIJI

Procenitelj treba da predstavlja profesiju na najbolji način, da poštuje standarde i da ni na koji način ne čini štetu profesiji niti udruženju čiji je član

ODGOVORNOST

Profesija procenitelja zahteva visok stepen lične odgovornosti i ogovornosti prema trećim licima. Ukoliko se dogodi propust, procenitalj treba da deluje u clju prevazilaženja problema i prihvati odgovornost za svoja dela. Takođe, ukoliko primeti propust ili neispravnost, dužan je da reagije u skladu sa saznanjima i otkloni eventualne probleme, te spreči neželjene posledice.

ISKRENOST

Poslovanje procenitelja treba da bude transparentno. Procenitelj treba da deli adekvatne i neophodne informacije sa klijentima i drugim učesnicima u poslu i da informacije prenosi na jasan i nedvosmislen način, kako bi svi učesnici bili adekvatno informisani.

SUKOB INTERESA

Procenitelj ne sme da učestvuje u poslu u kome postoji sukob interesa i da dozvoli da treća lica utiču na njegovo profesionalno rasuđivanje i poslovne odluke. Treba da ukaže na postojanje sukoba interesa, ukoliko postoji.

POVERLJIVOST

Procenitelj mora da poštuje poverljivost informacija koje dobije od klijenata ili potencijalnih klijenata. Ukoliko procenitelj u toku svog rada dođe do poverljivih informacija, ne sme da koristi te informacije, niti da ih obelodanjuje trećim licima radi sticanja koristi za sebe ili za druge.

VISOK STANDARD USLUGA

Procenitelj je dužan da jasno iskaže vrstu usluge koju nudi, da nudi usluge u skladu sa svojim kompetencijama i veštinama, da pruži klijentu sve neophodne informacije vezane za predmetni posao i da tretira klijenta sa poštovanjem. Uslovi svakog zadatka moraju biti saopšteni naručiocu procene u pisanoj formi, a iznos naknade za rad procenitelja mora biti nedvosmisleno definisan i jasno istaknut. Procenitelj mora da održava nivo profesionalnog znanja i tehničkih veština koje odgovaraju ugovornim, regulatornim i zakonskim očekivanjima.

INTEGRITET

Načelo integriteta obuhvata sve prethodno navedeno, a počiva na transparentnom poslovanju i delovanju u javnom interesu sa akcentom na poštovanje integriteta svih učesnika u poslu. Procenitelj je dužan da se pridržava najviših standarda poštenja i integriteta, da ne čini štetu pojedincima, profesiji ili javnosti.

POŠTOVANJE ZAKONA

Procenitelj je dužan da se prilikom izrade procene pridržava svih važećih zakona i propisa zemlje u kojoj posluje.

05

PRINCIP JEDINSTVA NEPOKRETNOSTI

Rimsko pravo je onemogućavalo odvajanje zemljišta i zgrade i podelu zgrade po spratovima zbog poštovanja principa jedinstva nepokretnosti. Načelo superficies solo cedit predstavlja pravilo prema kome građevina podignuta na nekom zemljištu deli sudbinu tog zemljišta i pripada njegovom vlasniku.

Savremena evropska kontinentalna prava odstupila su od načela pravnog jedinstva zemljišta i zgrade i regulisale svojinu na posebnim delovima zgrade. Veći deo izgrađenog građevinskog zemljišta u našoj zemlji decenijama je bio u državnoj svojini. U tom slučaju vlasnik zgrade je imao samo pravo korišćenja na zemljištu i zemljištem se nije moglo prometovati, te je narušen princip jedinstva nepokretnosti.

Prema Zakonu o državnom premeru i katastru ("Sl. glasnik RS", br. 72/2009, 18/2010, 65/2013, 15/2015 - odluka US, 96/2015 i 47/2017) registruju se zasebno zemljište i objekat i nosioci prava na njima. Na prvi utisak nema smetnje da se prometuje ili založi izgrađeno građevinsko zemljište bez objekta, međutim to bi značilo kršenje principa jedinstva nepokretnosti. Princip jedinstva nepokretnosti znači da, u pravnom smislu, zemljište i sve ono što je s njim trajno spojeno, predstavlja jedinstven predmet prava svojine.

Ovaj princip proizlazi i iz Člana 3 Zakona o prometu nepokretnosti iz 2014. sa izmenama, gde se jasno navodi veza zemljišta sa zgradom, kada je predmet prometa zgrada, ali se jednako primenjuje i kada je predmet prometa zemljište.

Član 3 (st. 1)

Prenosom prava svojine na zgradi, odnosno drugom građevinskom objektu, istovremeno se prenosi i pravo svojine na zemljištu na kojem se zgrada nalazi, kao i na zemljištu koje služi za redovnu upotrebu zgrade.

*

Stupanjem na snagu Zakona o planiranju i izgradnji (11.9.2009) pravo korišćenja etažnih vlasnika na zemljištu za redovnu upotrebu zgrade pretvoreno je u pravo susvojine na tom zemljištu, srazmerno površini posebnih fizičkih delova etažnih vlasnika, bez naknade. Na taj način je ostvareno pravno jedinstvo posebnog dela, zgrade i zemljišta.

Članom 106 Zakona o planiranju i izgradnji ("Sl. glasnik RS", br. 72/2009, 81/2009 - ispr., 64/2010 - odluka US, 24/2011, 121/2012, 42/2013 - odluka US, 50/2013 - odluka US, 98/2013 - odluka US, 132/2014 i 145/2014) uspostavlja se princip jedinstva nepokretnosti po obavljenoj konverziji prava korišćenja u pravo svojine.

Član 106 reguliše i način uspostavljanja jedinstva nepokretnosti kada je više objekata različitih vlasnika izgrađeno na jednoj parceli (st. 2) i u slučaju kada je na jednoj parceli upisano više sukorisnika ili suvlasnika, a samo jedan od njih je vlasnik objekta izgrađenog na toj parceli (st. 3).

Član 106, st. 1

Po okončanom postupku pretvaranja prava korišćenja u pravo svojine na građevinskom zemljištu, u skladu sa ovim zakonom, katastarska parcela izgrađenog građevinskog zemljišta zajedno sa objektima sagrađenim na njoj postaje jedinstveni predmet prava svojine (jedinstvo nepokretnosti), tako da se sva postojeća prava i tereti koji su postojali na objektu, odnosno posebnom delu objekta, od trenutka upisa prava svojine prenose i na tu katastarsku parcelu, odnosno deo katastarske parcele vlasnika tog posebnog dela, osim ako je na tom zemljištu ustanovljen dugoročni zakup u skladu sa ovim zakonom.

*

Takođe, u odredbama Zakona o osnovama svojinskopravnih odnosa ("Sl. list SFRJ", br. 6/80 i 36/90, "Sl. list SRJ", br. 29/96 i "Sl. glasnik RS", br. 115/2005 - dr. zakon) o sticanju svojine građenjem na tuđem zemljištu (čl. 24−26) predviđeno je da zemljište i zgrada na njemu kao jedinstven objekat prava svojine pripada graditelju ili vlasniku zemljišta. Ovo isključuje mogućnost da jedno lice postane vlasnik zemljišta, a drugo objekta.

U praksi je čest slučaj da je samo zemljište ili samo zgrada predmet hipoteke, a kako je zemljište nekada bilo u državnoj svojini nije ni postojala mogućnost da vlasnik zgrade založi i zemljište. Kasnije, kada se vršila konverzija prava korišćenja u pravo svojine, postojala je mogućnost da i zemljište bude predmet hipoteke. Članom 106, st. 1 Zakona o planiranju i izgradnji propisano je da se sva postojeća prava i tereti koji su postojali na objektu, odnosno posebnom delu objekta, od trenutka upisa prava svojine prenose i na tu katastarsku parcelu, odnosno deo katastarske parcele vlasnika tog posebnog dela, osim ako je na tom zemljištu ustanovljen dugoročni zakup u skladu sa ovim zakonom. Međutim, postoje slučajevi u praksi gde različiti poverioci imaju različite hipoteke na zemljištu i na zgradi koja je na tom zemljištu izgrađena. Ovim je narušen princip jedinstva nepokretnosti i onemogućena prinudna realizacija bez dogovora poverioca, što otvara prostor za brojne zloupotrebe. Na osnovu svega navedenog možemo zaključiti da je promet ili zaloga izgrađenog građevinskog zemljišta bez zgrade i obrnuto protivno javnom poretku i nezakonito.

06

NAČELO JEDINSTVA NEPOKRETNOSTI U PRAVNOM SISTEMU RS

Kao što to često biva kod nas i čemu smo već decenijama svedoci, neka dobra rešenja, bila to u sferi ekonomije, prava, politike ili prosto međuljudskih odnosa, do nas dolaze znatno kasnije nego u drugim, razvijenijim i, slobodno ćemo reći, mudrijim zemljama.

Jedno od takvih, u domenu pravne nauke i pravnog života, je i načelo jedinstva nepokretnosti. U naš sistem prava se uvuklo, ako smemo reći, na mala vrata, a zasad se isto tako i primenjuje – nesigurno, nejasno i nedosledno.

Kako je naš pravni sistem kaskao i još uvek kaska za razvijenijim pravnim sistemima u Evropi, a u proteklih nekoliko decenija u kojima smo doživeli transformaciju iz socijalističkog pravnog sistema u tržišni, liberalni, zasnovan na privatnoj svojini, videli smo kako nismo imali snage niti znanja, da uvedemo prava rešenja, koliko god ona bila nagla i teška. Prešli smo put od eksperimentisanja sa pravom korišćenja na zemljištu, konverzije ovog prava u svojinu, pa zakona koji ta prava ograničavaju, pa do, na kraju uvođenja načela jedinstva nepokrenosti tiho i bojažljivo, kako smo rekli, na mala vrata.

Elem, ovo načelo proklamuje jedinstvo zemljišta i objekta koji se na tom zemljištu nalazi. Zemljišna parcela kao katastarska jedinica na kojoj se nalazi jedan ili više objekata koji su trajno spojeni sa zemljištem i predstavljaju jedinstven objekt prava svojine. Dakle, lice koje je vlasnik objekta je ujedno vlasnik i zemljišta na kom se ti objekti nalaze. Ovakvo rešenje u velikoj meri olakšava i pojednostavljuje celokupnu situaciju, ne dozvoljavajući ulazak u polemike i probleme oko podeljenih svojinskih prava na zemljištu i objektima izgrađenim na istom.

U tom smislu, i hipoteka koja se uspostavlja na ovakvoj nepokretnosti, a prema načelu nedeljivosti, nužno mora da obuhvati celu nepokretnost. Ipak, u praksi se i dalje javljaju drugačija rešenja, a o čemu nas obaveštava i Javnobeležnička komora i ostala stručna javnost. Recimo, javljaju se slučajevi gde se u listu nepokretnosti nalazi upisano desetak objekata na istoj zemljišnoj parceli, a hipoteka se uspostavlja na pet objekata. Kako je moguće da se hipoteka uspostavlja samo na određenim objektima ali bez zemljišta? Konkretan i precizan odgovor još nemamo.

Razlozi zbog čega se ovo dešava se mogu svesti na dva glavna. Prvi se tiče nedoslednog sprovođenja načela jedinstva nepokretnosti. Istina, kako smo napomenuli, ono nije izričito definisano u našim zakonima, već se nekako „pronalazi“ u nekoliko bitnih zakona. Drugi razlog je sam sistem funkcionisanja službe katastra nepokretnosti, koji, nepotrebno je reći, suprotno načelu jedinstva, zemljište i objekte tretira kao posebne, odvojene nepokretnosti.

Da pojasnimo: načelo jedinstva nepokretnosti nije precizirano jednom zakonskom odredbom, već je propisano indirektno u nekoliko Zakona. To su Zakon o prometu nepokretnosti, gde se u članu 3 kaže da zgradu nije moguće prodati bez odgovarajućeg prava na zemljištu, Zakon o osnovama svojinskopravnih odnosa (tretira građenje na tuđem zemljište gde se zemljište i zgrada sa gledavaju kao jedinstven objekat), i na kraju, Zakon o planiranju i izgradnji, koje dotiče temu uspostavljanja jedinstva nepokretnosti nakon što se pravo korišćenja zemljišta konvertuje u pravo svojine na istom.

Jasno je da nastavak prakse prema kom bi se hipoteka upisivala samo na objektima ili samo na zemljištu dovela do, tačnije, prolongirala agoniju našeg pravnog sistema koja nastaje kada je potrebno realizovati takvu hipoteku. Činjenica je da RGZ i dalje upisuje ovakve hipoteke, iako bi, po našem mišljenju, ovakve hipoteke trebalo smatrati ništavim, kao suprotne goreopisanim pravnim normama.

07

ZNAČAJ KATASTRA NEPOKRETNOSTI

Nekretnine su jedan od najvažnijih elemenata svakog društvenog i ekonomskog sistema. Njihovo značenje i uticaj na društvene odnose i ekonomski sistem su veliki i zato je interes kako države, tako i pojedinaca da se o nekretninama vodi precizna i sistematična evidencija. Glavni interes državnog sistema, odnosno organa vlasti, je da imaju uvid u izgradnju, promet i ostale transakcije vezane za nepokretnosti pre svega zbog pravne sigurnosti – pouzdanosti pravnog prometa, ali i zbog drugih razloga u koje najpre ubrajamo javne prihode. Pojedinci, s druge strane, najviše brinu o tome da je promet nepokretnosti lak i brz, da su evidencije ažurne i precizne, a sve to kako bi mogli da budu sigurni da je njihova imovina pravno zaštićena i da su mogućnosti nesavesnog ponašanja minimalne.

Jedno od osnovnih načela katastra, a koje se odnosi na promet nepokretnosti, jeste da se prava na nepokretnostima stiču, prenose i ograničavaju upisom u katastar, a prestaju brisanjem. Ovo je tzv. načelo upisa koje ima dva aspekta: konstitutivnost upisa i deklarativnost.

Konstitutivnost upisa znači da je osnovni i jedini način sticanja prava na nepokretnosti njihov upis u katastar, tj. vlasnik se postaje u momentu kada to katastar ozvaniči.

Deklarativnost upisa znači da postoje slučajevi kada se, pod određenim uslovima, prava na nepokretnostima stiču i pre upisa, a da tek upisom proizvode pravna dejstva prema trećim licima. Laički, princip ili načelo upisa znači da će pravni sistem prepoznati vlasnika i staviti ga pod zaštitu tek u momentu upisa u katastar.

Načelo javnosti garantuje javni pristup informacijama iz katastra. To znači da pristup evidenciji imaju sva lica, s tim da postoje određena ograničenja u posebnim slučajevima. Takođe, ovo načelo znači da se niko ne može pozivati na to da mu podaci iz katastra nepokretnosti nisu bili poznati ili nisu mogli bili poznati.

Načelo pouzdanja je najbitnije u pravnom prometu. Njime se garantuje da su podaci iz katastra tačni, istiniti, pouzdani i ažurni. Glavna pravna posledica ovoga je da niko ne može da snosi štetne posledice zbog toga što se uzdao u ispravnost podataka iz katastra. Načelo pouzdanja garantuje pravnu sigurnost za uknjižene vlasnike, ali i kupce nepokretnosti.

KAKO FUNKCIONIŠE KATASTAR - OSNOVNA NAČELA

Katastar nepokretnosti je javna knjiga ili registar koji predstavlja bazu podataka, tj. evidenciju o nepokretnoj imovini i pravima ustanovljenim na njima. Sistem evidencije nepokretnosti je uređen zakonom i počiva na nekoliko osnovnih načela: upisa, javnosti, pouzdanja, zakonitosti i prvenstvenog reda upisa. Načela su apstraktna pravila koja nemaju direktnu primenu, ali čije se značenje formuliše kroz konkretne zakonske norme i ona daju opštu sliku o temeljnim postulatima na kojima su izgrađene zakonske norme.

POTRAŽITE PRAVU ADRESU ZA INFORMACIJE I SAVET

Jasno je da je značaj evidencije o nepokretnostima izuzetan. Zato je važno da prilikom prometa nepokretnosti katastar bude prva „adresa“ na koju ćete se obratiti. Ukoliko niste vični pravu, komunikaciji sa državnim organima ili prosto nemate vremena za to, uvek možete angažovati profesionalce iz oblasti nekretnina, kao što su agenti za nekretnine, procenitelji vrednosti nepokretnosti ili advokati koji će Vas detaljnije uputiti u dokumente koje izdaje katastar i njihov značaj. Naš je savet da pravi savet na pravom mestu nikad ne košta puno i da, ukoliko se pouzdate u rad ljudi koji imaju znanje i iskustvo, nikad nećete pogrešiti.

08

OSIGURANJE OD PROFESIONALNE ODGOVORNOSTI

Sve što radimo ili smo propustili da uradimo u poslu, predstavlja potencijalni izvor opasnosti za treća lica i njihovu imovinu. Odgovornost za čisto finansijske štete podrazumeva da ste činjenjem ili propustom naneli materijalni gubitak trećem licu, bez ugrožavanja njegove imovine ili zdravlja. Osiguranje od profesionalne odgovornosti jedno je od onih vrsta pokrića koje postaje neizostavni deo svake ozbiljne kompanije. U poslednjih deset godina primetan je porast broja kompanija čije poslovanje uključuje specifičnu vrstu usluge – proceniteljsku, konsultantsku, ekspertsku, savetodavnu i dr. Ovakva vrsta usluge nosi veliku odgovornost prema klijentima, ali i mnogo veću odgovornost za poslodavce koji se bave prethodno navedenim poslovima. Procena pokretne i nepokretne imovine koja je pogrešna i odstupa od realne tržišne vrednosti može trećem licu naneti veliku štetu, a savet konsultanta koji nije doneo željeni rezultat ili neka druga vrsta propusta koja nekad direktno ne zavisi od od njega, samo su neki od povoda za brojne tužbe i sporove koji su učestala pojava u poslovima koji se temelje na ovim principima. I najmanja tužba oštećenog lica ili onog ko misli da je oštećen može da uništi posao - ne samo zbog finansijskih izdataka, već pre svega u smislu izgubljene reputacije i poverenja koje može naneti nesalgledive posledice firmi. Iako su propusti i greške sastavni deo profesija koje se temelje na pružanju usluge putem procene, savetovanja i ekspertize, i dalje većina kompanija u Srbiji upravlja rizicima koji je nedovoljno jak da zaštiti poslovanje kompanije u slučaju nastanka događaja koji mogu naneti štetu poslovanju i posluju bez polise.

Značaj osiguranja od profesionalne odgovornosti je u tome što pruža sigurnost kao osiguraniku, jer oslobađa od štete koju biste mogli naneti obavljajući svoj posao, svoju delatnost. Kao osiguranik, dobijate neophodnu sigurnost, a istovremeno i treće lice dobija osiguranog platioca štete, što mu uliva poverenje u poslovnu saradnju.

Dakle, ovim putem je osiguran odgovornost za proistekle štete ili štete iz delatnosti. DATA INVESTMENT DOO, kao društveno odgovorna kompanija, dugi niz godina poseduje polisu osiguranja od profesijalne odgovornosti, a kako smo rasli kao firma, tako smo ugovarali veće polise osiguranja od profesionalne odgovornosti. Uzimajuću u obzir da naša kompanija danas ima lidersku poziciju u oblasti procena na teritoriji Srbije, da aktivno sarađujemo sa finansijskim institucijama, stečajnim upravnicima, javnim izvršiteljima, advokatima i drugim licima, pre-poznali smo važnost posedovanja pomenute polise i za 2018. godinu potpisali smo polisu osiguranja od profesionalne odgovornosti na 1.000.000 eura, kako bismo već zasluženo poverenje od strane svih trećih lica sa kojima sarađujemo utemeljili na najstabilnijm osnovama.

Važno je napomenuti da u dosadašnjem radu nismo imali problema prouzrokovnih pogrešnom procenom koja je nanela štetu trećem licu, ali smo svesni da niko nije nepogrešiv i da polisom stičemo još veće poverenje svih učesnika na finansijskom tržištu i tržištu nekretnina, jer je naša misija stvaranje i promovisanje poverenja na finansijskom tržištu.

Kako je novi Zakon o proceniteljima vrednosti nepokretnosti počeo da se primenjuje u julu 2018. godine, svi licencirani procenitelji su u obavezi da imaju polisu osigranja od profesionalne odgovornosti na iznos od 50.000 eura, a kao što je prethodno navedeno, naša kompanija ima polisu osiguranja od profesionalne odgovoronosti na 1.000.000 eura, čime smo još jednom pokazali liderstvo u profesiji procenitelja.

09

RICS RED BOOK - SVETA KNJIGA PROCENITELJA

Red Book predstavlja i preporučuje korišćenje najnovijih međunarodnih standarda i dopunjava ih dodatnim zahtevima i smernicama za najbolju poslovnu praksu, koje zajedno pružaju najviši nivo uverenja u pogledu profesionalizma i kvaliteta. *Red Book* se može primeniti na procene biznisa, nematerijalnih dobara, kao i procene nepokretne imovine, lične imovine, postrojenja i opreme. Međunarodni standardi procene vrednosti (International Valuation Standards - IVS) su u celosti objavljeni zajedno sa Globalnom sekcijom *Red Book*-a.

Sadržaj RICS *Red Book* 2017 je sledeći:

- Primena RICS smernica u praksi (Valuation Practice Guidance - VPGA)
- VPGA 1 - Procena vrednosti za finansijsko izveštavanje
- VPGA 2 - Procena vrednosti za obezbeđenje hipotekarnog kredita
- VPGA 3 - Procena vrednosti preduzeća i vlasničkog udela
- VPGA 4 - Procena vrednosti individualnih nepokretnosti koje generišu prihod od poslovanja
- VPGA 5 Procena vrednosti postrojenja i opreme
- VPGA 6 Procena vrednosti nematerijalne svojine
- VPGA 7 - Procena vrednosti lične imovine, uključujući umetnička dela i antikvitete
- VPGA 8 - Procena vrednosti udela u nekretninama
- VPGA 9 - Identifikacija portfolija i grupa poseda
- VPGA 10 - Pitanja koji mogu izazvati materijalnu nesigurnost u proceni vrednosti
- Međunarodni standardi o proceni vrednosti (International Valuation Standards - IVS) 2017.

RICS Profesionalni standardi označeni prefiksom PS su obavezni u svim okolnostima za članove koji izrađuju pisane procene vrednosti (kao i usmene, u najvećoj mogućoj meri).

RICS Tehnički standardi i performanse procene vrednosti označeni su prefiksom VPS - sadrže konkretne, obavezne (videti PS 1.5 za izuzetke) zahteve i relevantne smernice za implementaciju.

Primena RICS smernica u praksi (Valuation Practice Guidance) označeni su prefiksom VPGA - isti daju dalje smernice za implementaciju u naznačenim konkretnim situacijama. Iako nisu obavezne (osim ako je eksplicitno naznačeno podebljanim slovima), one predstavljaju „najbolju praksu".

Globalni RICS standardi za procenu vrednosti (RICS Valuation – Global Standards 2017.) stupili su na snagu 1. jula 2017. i odnose se na sve procene vrednosti gde je datum procene taj dan ili bilo koji naredni datum. Međunarodni standardi procene vrednosti su takođe stupili na snagu 1. jula 2017 godine.

„Cilj je jasno iskazan - ili poverenje i dati sigurnost naručiocima, kao i drugim korisnicima, da će procena koju sadrži biti izrađena od strane licenciranog procenitelja licenciran od strane *Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS) biti izrađena po najvišim profesionalnim standardima"

Naše zakonodavstvo je takođe prepoznalo međunarodni kvalitet i oslonilo se na isti u celosti u Zakonu o procenitelji vrednosti nepokretnosti i Pravilniku o nacionalnim standardima, kodeksu etike i pravilima profesionalnog ponašanja licenciranog procenitelja. Time je moguće i na današnji dan da se putem međunarodnog sertifikata VRICS dobije status licenciranog procenitelja, kao što je to bilo i prelaznom periodu za ruku licencu procenitelja vrednosti nepokretnosti.

Pored toga bitno je napomenuti da je RICS *Red Book* samo uvod u svet procena vrednosti i da krovna kuća RICS otvara mnoga vrata za edukaciju i profesionalno usavršavanje na sajtu www.rics.org koji toplo preporučujemo svima.

Scientia potestas est - ZNANJE JE MOĆ!

DATA INVESTMENT

10

OBJEDINJENA PROCEDURA

Objedinjena procedura podrazumeva razmenu dokumenata u posedu imalaca javnih ovlašćenja bez posredovanja od strane građana ili investitora. U okviru objedinjene procedure nadležni organ isključivo vrši proveru formalnih uslova za izgradnju, ne dotičući se ispravnosti tehničke dokumentacije.

Postupci koje sprovodi nadležni organ u vezi sa izgradnjom ili rekonstrukcijom objekta su:

- Izdavanje lokacijskih uslova
- Izdavanje građevinske dozvole
- Prijava radova
- Prijava završetka izgradnje temelja i objekta u konstruktivnom smislu
- Izdavanje upotrebne dozvole
- Obezbeđenje priključenja na infrastrukturnu mrežu
- Upis prava svojine

Izdavanje građevinske dozvole može vršiti ministarstvo/pokrajinski sekretarijat/organi jedinice lokalne samouprave nadležni za poslove građevinarstva. Prvi i osnovni korak objedinjene procedure predstavalja izdavanje lokacijskih uslova. Lokacijski uslovi sadrže podatke koji se odnose kako na objekat, tako i na parcelu na kojoj će se vršiti radovi. Obuhvata podatke kao štu su broj i površina katastarske parcele, klasa, namena i površina objekta, pravila uređenja za zonu u kojoj se nalazi parcela, uslovi za projektovanje i priključenje na moguće infrastrukture, rok važenja i slično.

Drugi korak je izdavanje građevinske dozvole. Podnošenje zahteva za izdavanje dozvole vrši se uz izvod iz projekta za građevinsku dozvolu, projekat za građevinsku dozvolu i dokaz o plaćenoj taksi. Nadležni organ ima obavezu da proveri ispunjenost formalnih uslova, da pribavi list nepokretnosti i da utvrdi odgovarajuća prava na zemljištu i objektu.

Treći korak je prijava radova. Prijava se podnosi najkasnije osam dana pre početka izvođenja radova uz dokaz o plaćenoj taksi, dokaz o uplati doprinosa za uređenje građevinskog zemljišta i saglasnost na studiju o proceni uticaja na sredinu.

Četvrti korak predstavlja prijavu završetka izrade temelja, odnosno objekta u konstruktivnom smislu. Izjavu o završetku radova podnosi izvođač nadležnom organu.

Peti korak je priključenje objekta na infrastrukturu. Postupak se pokreće podnošenjem zahteva nadležnom organu i prilaže se separat iz projekta izvedenog objekta. Nadležni organ potom upućuje zahtev imaocu prava da izvrši prilključenje.

Šesti korak je izdavanje upotrebne dozvole. Nadležnom organu se prilaže projekat izvedenog objekta, izveštaj komisije za tehnički pregled, energetski pasoš, elaborat geodetskih radova za o bjekat i za podzemne instalacije.

Sedmi i poslednji korak je upis prava svojine na izgrađenom objektu, odnosno posebnim delovima objekta. Nadležni organ dostavlja svu potrebnu dokumentaciju organu nadležnom za poslove premera i katastra, na osnovu čega će ovaj organ doneti rešenje o kućnom broju, rešenje kojim se vrši upis prava svojine i izvršiti odgovarajući upis u katastar vodova. Ceo postupak objedinjene procedure prati razmena dokumentacije putem CIS-a (Centralni informacioni sistem), koji sadrži podatke o toku svakog pojedi-načnog predmeta.

11

PORESKE OBAVEZE VEZANE ZA NEPOKRETNOST

Porezi u Republici Srbiji su brojni, mnogi bi rekli i prekobrojni, ali porezi vezani za nekretnine su jedni od najstarijih u pravnoj praksi i prometu i jedan od bitnih izvora državnih prihoda, iako čine samo mali deo ukupne poreske regulative.

Porezi koji terete nepokretnosti se mogu pronaći u vrlo starim izvorima i od davnina su služili kao dobar osnov za uspostavljanje prihoda vlasti radi finansiranja javnih obaveza. Štaviše, feudalno poresko pravo je bilo koncipirano upravo na konceptu posedovanja nepokretnosti, konkretno zemljišta. Kasnije su se formirali brojni drugi poreski oblici koji terete kako nepokretnosti u statici (kao što je npr. porez na imovinu) i u dinamici (npr. porez na promet apsolutnih prava i porez na kapitalnu dobit).

Važno je da svaki učesnik u pravnom prometu poznaje bar osnovne koncepte koji se tiču poreza koji terete nepokretnosti, pre svega da bi izbegli neugodna iznenađenja i neplanirane troškove koje, nažalost, nije moguće izbeći. Stara je poslovica da su jedine dve stvari koje nije moguće izbeći smrt i porez. Stoga, u nastavku ćemo, u kratkim crtama, objasniti osnovne elemente poreskih obaveza vezanih za nekretnine.

Svaki vlasnik nepokretnosti u Srbiji podleže plaćanju poreza na imovinu. Naravno, izuzeci postoje i zakon ih detaljno reguliše, ali generalno posmatrano, većina nepokretnosti je predmet ove poreske obaveze. Ime zakona nije najsrećnije sročeno - Zakon o porezu na imovinu, pošto imovina u pravnom smislu ne obuhvata samo nepokretnosti, ali za potrebe ovog članka dovoljno je reći da se ovaj zakon odnosi na nepokretnu imovinu.

Dakle, Poreska uprava u mestu će uredno, svake godine, poslati poresko rešenje u kom će biti definisan iznos koji morate da uplatite, a koji je formiran na osnovu vrednosti same nekretnine. Osnovica se formira na osnovu površine i prosečne cene kvadratnog metra u zoni u kojoj se nalazi nepokretnost i na nju se primenjuje stopa u visini od maksimalno 0,4% (visinu konkretizuje lokalna samouprava). Za pravna lica koja vode poslovne knjige važe nešto drukčija pravila, jer se vrednost utvrđuje na osnovu knjigovodstvenih podataka. Ovo je tzv. porez u statici pošto tereti nepokretnost samim njenim postojanjem (bez prometovanja).

Porezi vezani za promet nepokretnosti su porez na kapitalnu dobit i porez na promet apsolutnih prava. Prvi se tiče dobiti, tj. zarade koju fizičko lice ostvari prometom nepokretnosti. Pojednostavljeno, ukoliko ste kupili nepokretnost za 100.000 eura, a prodali za 120.000 eura, na iznos od 20.000 eura ćete platiti porez po stopi od 15%.

Naravno, izuzeci postoje, a jedan od njih se tiče lica koja su nepokretnost koju prodaju imala u posedu duže od 10 godina. Poreski obveznik je prodavac. Još jedan bitan izuzetak je slučaj kada novi stan kupujete radi rešavanja stambenog pitanja. Drugi porez iz ove grupe je porez na promet apsolutnih prava po stopi od 2,5%. Svaki promet nepokretnosti je zahvaćen ovim porezom i poreski obveznik je (formalno-pravno) prodavac, iako je uvrežena praksa u našoj zemlji da ovaj porez plati kupac nepokretnosti.

Ovaj porez se formira na osnovu vrednosti iz kupoprodajnog ugovora, ali je bitno istaći da Poreska uprava, ukoliko smatra da je vrednost iz ugovora niža od tržišne, može da porez odredi u skladu sa osnovicom koju sama odredi.

Još jedno bitno poresko opterećenje nepokretnosti vezano je za nasleđivanje, jer naslednici (osim naslednika prvog naslednog reda) plaćaju porez po stopi od 1,5%, tj. 2,5% (zavisno kom naslednom redu pripadaju) na nasleđene nepokretnosti. Osnovica je takođe tržišna vrednost nepokretnosti, a obveznik poreza je naslednik koji se prihvati nasledstva. Ista pravila važe i za poklonjene nepokretnosti.

Na kraju, još jedan porez je vezan za promet nepokretnosti, ali samo onih koje se stavljaju u promet prvi put, dakle novih nepokretnosti. U ovom slučaju, radi se o porezu na dodatu vrednost koji se obračunava po privilegovanoj stopi od 10% za stambene nepokretnosti i redovnoj stopi od 20% na ostale tipove nekretnina. Takođe, postoje određena pravila koja omogućavaju oslobađanje od ove poreske obaveze, ali o tome drugom prilikom. Bilo kako bilo, ova osnovna pravila je korisno poznavati, ali svakako preporučljivo je da se prilikom prometa nepokretnosti konsultujete sa profesionalcima iz ove oblasti, bilo advokatima, bilo agentima za promet nepokretnosti, bilo licenciranim proceniteljima nepokretnosti, kako bi bili sigurni koje su Vaše poreske obaveze.

12

SA I BEZ PDV-A

U slučaju kada se prenosi pravo raspolaganja na postojećim građevinskim objektima koji su u upotrebi, kao i kada se prenosi pravo raspolaganja na novoizgrađenim objektima izgrađenim do 31.12.2004. godine, ne plaća se PDV, a plaća se porez na prenos apsolutnih prava po poreskoj stopi od 2,5 %.

Porez na prenos apsolutnih prava ne plaća se na prenos prava svojine na stanu ili porodičnoj stambenoj zgradi, odnosno svojinskom udelu na stanu ili porodičnoj stambenoj zgradi (u daljem tekstu: stan) fizičkom licu koje kupuje prvi stan (u daljem tekstu: kupac prvog stana), za površinu koja za kupca prvog stan iznosi do 40 m^2 i za članove njegovog porodičnog domaćinstva koji od 1. jula 2006. godine do dana overe ugovora o kupoprodaji na osnovu koga kupac stiče prvi stan, nisu imali u svojini, odnosno susvojini stan na teritoriji Republike Srbije do 15 m^2 po svakom članu, pod uslovom da:

1. je kupac prvog stana punoletni državljanin Republike Srbije, sa prebivalištem na teritorije Republike Srbije;

2. kupac prvog stana od 1. jula 2006. godine do dana overe ugovora o kupoprodaji na osnovu koga kupac stiče prvi stan, nije imao u svojini, odnosno susvojni stan na teritoriji Republike Srbije;

Pravo na poresko oslobođenje može se ostvariti samo na osnovu ugovora o kupoprodaji prvog stana overenog posle 8. jula 2007. godine.

Kupac prvog stana može da ostvari refundaciju PDV-a pod sledećim uslovima:

1. da od 1. jula 2006. godine do dana overe ugovora o kupoprodaji na osnovu kojeg stiče prvi stan nije imao u svojini, odnosno susvojini stan na teritorije Republike;

2. da je ugovorena cena stana sa PDV-om u potpunosti isplaćena prodavcu.

Pravo na refundaciju PDV-a može se ostvariti za stan čija površina za kupca prvog stana iznosi do 40 m^2, za članove njegovog porodičnog domaćinstva do 15 m^2 po svakom članu koji nije imao u svojini, odnosno susvojini stan na teritoriji Republike u periodu od 1. jula 2006. godine do dana overe ugovora o kupoprodaji.

Ako kupac prvog stana kupuje stan površine koja je veća od površine za koju ima pravo na refundaciju PDV -a (za kupca prvog stana iznosi do 40 m^2, a za članove njegovog porodičnog domaćinstva do 15 m^2 po svakom članu koji nije imao u svojini, odnosno susvojini stan na teritoriji Republike u periodu od 1. jula 2006. godine do dana overe ugovora o kupoprodaji), pravo na refundaciju PDV-a može da ostvari do iznosa koji odgovara navedenoj površini.

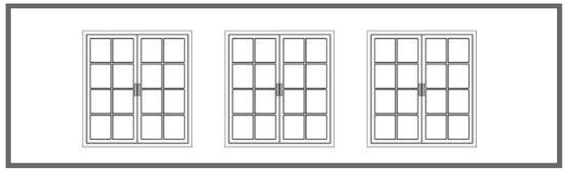
Pravo na refundaciju PDV-a kupcu prvog stana može se ostvariti samo na osnovu ugovora o kupoprodaji stana overenog posle stupanja na snagu ovog zakona, odnosno 08. jula 2007. godine.

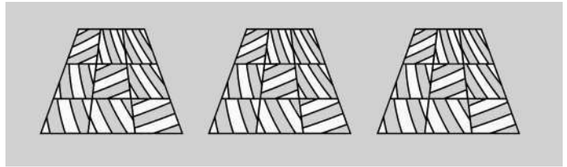
Pravo na refundaciju PDV-a nema:

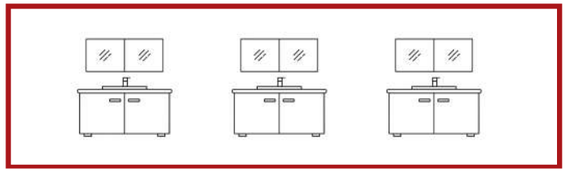
1. kupac stana koji je ostvario refundaciju PDV-a po osnovu kupovine prvog stana;
2. član porodičnog domaćinstva kupca prvog stana za koje je kupac prvog stana ostvario refundaciju PDV-a, u slučaju kada taj član porodičnog domaćinstava kupuje stan;
3. kupac stana koji je stekao prvi stan bez obaveze prodavca da za promet tog stana plati porez na prenos apsolutnih prava po osnovu kupovine prvog stana u skladu sa zakonom kojim se uređuju porezi na imovinu;
4. član porodičnog domaćinstva kupca stana koji je stekao prvi stan bez obaveze prodavca da za promet tog stana plati porez na prenos apsolutnih prava po osnovu kupovine prvog stana u skladu sa zakonom kojim se uređuju porezi na imovinu, a za koga je ostvareno to poresko oslobođenje.

13

KUPOVINA STANOVA U IZGRADNJI







Kupovina stanova u izgradnji sve je popularnija, kada se razmišlja o novoj investiciji. Razlozi leže u tome da su cene povoljnije, a prisutna je i sama kontrola gradnje. Prilikom kupovine stanova u izgradnji investitori nude povoljnije uslove, mogućnost otplate, dok neki investitori dozvoljavaju i da se promene inicijalne stvari, kao što su podovi, keramika, prozori itd. Ovo u mnogome olakšava posao u odnosu na kupovinu starije gradnje gde se pravi dodatni posao promene pomenutih elemenata.

Osnovno, na šta svaki kupac obraća pažnju jeste unutrašnja i spoljašnja stolarija. Osim funkcionalnosti, neophodno je da spoljašnja stolarija bude odličan toplotni i zvučni izolator, čime se omogućava kako mir, tako i ušteda energije. Ono što je svakom kupcu bitno jeste PVC stolarija. Laka je za održavanje, odličan je izolator, a takođe je i otporna na vlagu. Pored PVC prozora postoje i aluminijumski. Aluminijumska stolarija je u principu slabiji izolator, ukoliko se se ne ugrade materijali male termičke provodljivosti. Aluminijumska stolarija se najčešće koristi kod velikih prozora. Ono što ni jedan kupac ne voli da vidi prilikom prvog ulaska u stan jeste drvena spoljna stolarija. Drvena stolarija je bila sveprisutna u stanovima starije gradnje.

Slično pomenutoj stolariji, druga stvar koja kupcima zapadne za oko je vrsta poda. Ono što svaki kupac voli da vidi je lep, hoblovan parket. Parket se radi od punog drveta, dugotrajan je, a i topao. Naravno da sve ima svoje dobre i loše strane, pa su mane parketa što je skup i što su moguće deformacije usled vlage.

Druga varijanta postavljanja podnih obloga je laminat, koji je za razliku od parketa jeftiniji, lakše se ugrađuje i ima ga u različitim dezenima. Mane laminata su što se lako haba i hladan je. Druge opcije podova su od keramike i betona. Oni se prave u vidu ploča, odnosno pločica, kao i mozaika.

Treća stvar je svakako kupatilo. U najvećem broju slučajeva, prva stvar koja se renovira prilikom kupovine stanova starije gradnje je upravo kupatilo. Kako keramika, tako i sanitarije su stvar finansijskih mogućnosti. Prilikom zamene pločica, vrlo je bitna estetika. Ukoliko je kupatilo malo, postavljaju se svetle pločice. Za veća kupatila izbor dezena je veći, a uglavnom se preporučuju i veće pločice. Kod pločica je bitno da budu otporne na hemijska sredstva za održavanje prostora, da se lako održavaju i da naravno štite zid od vlage.

Ovo svakako nisu jedini radovi koje treba uraditi u stanu, ali su najvažniji kako za kupca, tako i za procenitelja.

Cenu renoviranja stanova je teško odrediti. Ugrubo se može reći da je renoviranje stana 120-140 eur/m2, odnosno oko 170-180 eur/m2 sa ugradnjom spoljašnje stolarije. Iskusni preduzimači predviđeno vreme za renoviranje stana procenjuju na „koliko kvadrata – toliko dana“. Na prvi pogled deluje puno ali ovo je vrednost za kompletno nov stan, ravan novogradnji, u svemu, osim u pogledu troškova. S obzirom na sve navedeno ostaje pitanje kvaliteta samog objekta, pa proračunati - novogradnja ili renoviranje stanova starogradnje.

14

KAKO DA UKNJIŽITE STAN I SIGURNO POSTANETE VLASNIK?

S obzirom na tempo života ili neznanje o sticanju vlasništva, kupci nakon što pazare nekretninu, smatraju da je kupoprodajni ugovor jedini i najvažniji dokument kojim im se garantuje vlasništvo nad nekretninom. Upravo u ovim situacijama dolazi do velikih problema, kada se spletom raznoraznih okolnosti dešavaju situacije da razna fizička ili pravna lica upišu zabeležbu u katastar nepokretnosti. Zato je važno objasniti šta je sve potrebno od dokumenata kako biste uknjižili stan i kako da uradite uknjižbu na najbrži mogući način?

U Zakonu o postupku upisa u katastar nepokretnosti i vodova u članu br. 3 Načela vođenja katastra, jasno je definisano kako se stiču prava na nepokretnostima. Načelo upisa, koje podrazumeva da se svojina i druga stvarna prava na nepokretnostima stiču, prenose i ograničavaju upisom u katastar i da prestaju brisanjem tog upisa.

Cena uknjižbe stana zavisi od broja dokumenata koji se podnose. Ukoliko se uknjižba vrši samo na osnovu kupoprodajnog ugovora cena je oko 5.000 dinara. Dokumentacija koju je potrebno podneti nadležnoj Službi za katastar nepokretnosti, ukoliko je nepokretnost kupljena od prodavca koji je upisan kao vlasnik nepokretnosti je :

- Ugovor o kupoprodaji nepokretnosti
- Na kome su potpisi ugovarača overeni u sudu.
- U originalu ili fotokopiji overenoj da je verna originalu (u sudu ili opštini)
- Potvrdu o plaćenoj administrativnoj taksi
- Potvrdu o isplati celokupne kupoprodajne cene
- Zahtev za uknjižbu nepokretnosti
- Fotokopija lične karte kupca

Rok za donošenje rešenja o upisu je petnaest radnih dana, ukoliko stranka dostavlja dokumenta. Ono što je važno napomenuti i objasniti jeste zabeležba. Zakon o postupku upisa u katastar nepokretnosti i vodova definiše zabeležbu kao upis kojim se u katastar nepokretnosti upisuju činjenice koje su od značaja za zasnivanje, izmenu, prestanak ili prenos stvarnih prava na nepokretnostima, koje se odnose na ličnost imaoca prava, na samu nepokretnost ili na pravne odnose povodom nepokretnosti. Ukoliko je na predmetu upisano više zabeležbi, onda se primenjuje načelo prvenstva, koje podrazumeva da se upis u katastar i utvrđivanje reda prvenstva prava u odnosu na konkretnu nepokretnost vrši prema vremenskom redosledu prijema isprave dostavljene radi upisa tj. onaj zahtev koji je prvi podnet po vremenskom redosledu za njega se prvo donosi rešenje.

Od 1. jula 2018. godine stupio je na snagu novi Zakon o postupku upisa u katastar nepokretnosti i vodova i glavna promena u odnosu na prethodni period jeste da javni beležnici po službenoj dužnosti šalju ispravu katastru za upis nepokretnosti za ugovore koje su overili. Beležnici po službenoj dužnosti šalju zahteve samo za upis nekretnina za koje su ugovori sklopljeni posle 1. jula, dok za sve ostale ugovore overene ranije zahtev i dalje moraju da nose sami građani. Stranka treba da popuni, potpiše, donese beležniku i poresku prijavu za prenos apsolutnih prava, nasleđe i poklon i prijavu poreza na imovinu. Kada javni beležnik dostavlja ispravu za upis nepokretnosti, građani su oslobođeni plaćanja takse za podnošenje zahteva, jer se on podnosi po službenoj dužnosti. Ukoliko ste nestrpljivi svaku promenu u katastru možete pratiti na e-katastru nepokretnosti.

15

PRAVILNIK O POSTUPKU SPROVOĐENJA OBJEDINJENE PROCEDURE

Objedinjena procedura jeste skup postupaka i aktivnosti koje sprovodi nadležna služba u vezi sa izgradnjom, dogradnjom ili rekonstrukcijom objekata, odnosno izvođenjem radova, a koji uključuju izdavanje lokacijskih uslova, izdavanje građevinske dozvole, odnosno rešenja iz člana 145. Zakona o planiranju i izgradnji (u daljem tekstu: Zakon), prijavu radova, pribavljanje saglasnosti na tehničku dokumentaciju, izdavanje upotrebne dozvole, pribavljanje uslova za projektovanje, odnosno priključenje objekata na infrastrukturnu mrežu, pribavljanje isprava i drugih dokumenata koje izdaju imaoci javnih ovlašćenja, a uslov su za izgradnju objekata, odnosno za izdavanje lokacijskih uslova, građevinske i upotrebne dozvole iz njihove nadležnosti, kao i obezbeđenje uslova za priključenje na infrastrukturnu mrežu, upis prava svojine na izgrađenom objektu, kao i izmenu akata koji se pribavljaju u ovoj proceduri.
Objedinjena procedura je razmena dokumenata u posedu imalaca javnih ovlašcenja bez posredovanja od strane građana, odnosno investitora.

Objedinjena procedura podrazumeva krajnju formalizovanost gde nadležni organ iskljucivo vrši proveru ispunjenosti formalnih uslova za izgradnju i ne upušta se u ocenu tehničke dokumentacije, niti ispituje verodostojnost pribavljenih dokumenata.

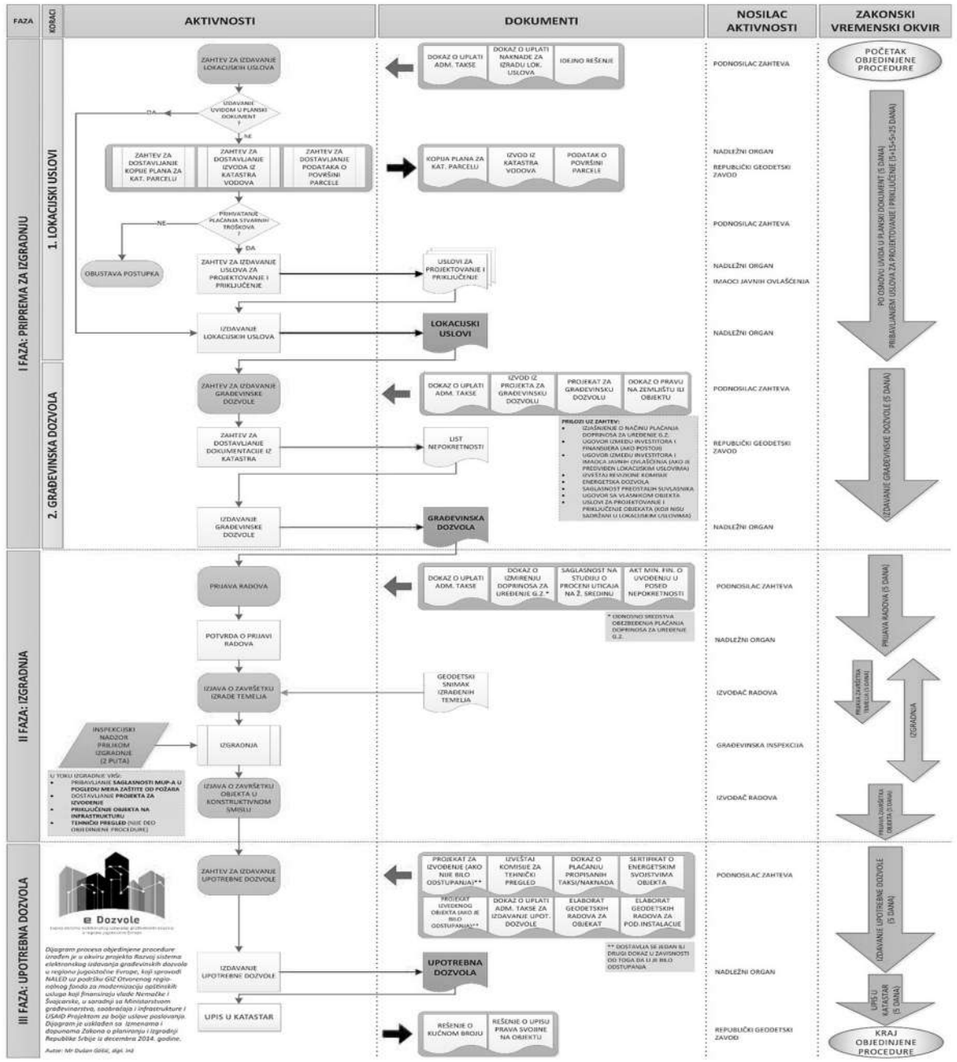
Registar objedinjenih procedura je elektronska baza podataka koju vodi nadležni organ kroz Centralni informacioni sistem CIS, u kojoj su sadržani podaci o toku svakog pojedinačnog predmeta.

- CIS je informacioni sistem kroz koji se sprovodi objedinjena procedura.
- Sva akta i dokumentacija dostavljaju se u formi elektronskog dokumenta, u pdf formatu potpisanom kvalifikovanim elektronskim potpisom.

Centralna evidencija objedinjenih procedura (u daljem tekstu: Centralna evidencija) jeste jedinstvena, centralna, javna, elektronska baza podataka koja se vodi u okviru Agencije za privredne registre, u kojoj su objedinjeni podaci, akta i dokumentacija svih registara objedinjenih procedura na teritoriji Republike Srbije, a koja je javno dostupna u skladu sa zakonom i ovim pravilnikom;

Objedinjena procedura uključuje skup postupaka i aktivnosti koje sprovodi nadležni organ u vezi sa izgradnjom, dogradnjom ili rekonstrukcijom objekata, odnosno izvodenjem radova, a koji uključuju:

a) izdavanje lokacijskih uslova,
b) izdavanje građevinske dozvole,
c) odnosno rešenja iz člana 145. Zakona o planiranju i izgradnji
d) prijavu radova,
e) prijavu završetka izrade temelja i završetka objekta u konstruktivnom smislu,
f) izdavanje upotrebne dozvole,
g) obezbeđenje priključenja na infrastrukturnu mrežu,
h) upis prava svojine na izgrađenom objektu



PROJEKTNO FINANSIRANJE

Projektno finansiranje predstavlja finansiranje projekata izgradnje objekata od strane banke. Projektno finansiranje se po mnogo čemu razlikuje od klasičnog kreditiranja. Osnovna karakteristika je to da banka očekuje povrat uloženih sredstava od novčanih priliva koje donosi projekat, a ne od samog dužnika. Od uspešnosti projekta zavisi uspešnost ulaganja. Klasična ocena boniteta dužnika na osnovu njegovih finansijskih izveštaja ne koristi mnogo u donošenju odluke o finansiranju nekog projekta. Ključna stvar kod analize investicionih projekata jeste kvalitetna projekcija očekivanih novčanih tokova projekta i procena rizičnosti projekta. Pored toga, često se prilikom odlučivanja kod projektnog finansiranja nameću i drugi značajni kriterijumi ocene isplativosti i značaja projekta, npr. ekološki kriterijumi, energetska efikasnost, društvena odgovornost, regionalni ili strateški značaj itd.

Krediti se odobravaju pravnim i fizičkim licima koji, u skladu sa Zakonom o planiranju i izgradnji, učestvuju u realizaciji objekata kao investitori, odnosno odgovorni izvođači radova. Preduslov za dobijanje ovakvog kredita je da podnosilac zahteva obezbedi pravosnažno rešenje o odobrenju za izgradnju i kompletnu tehničku dokumentaciju za izvođenje radova na izgradnji objekta. Ukoliko banka pozitivno oceni projekat, potrebno je da investitor osnuje novo preduzeće (SPV - Special Purpose Vehicle) čija je jedina i osnovna delatnost upravo izgradnja objekta, odnosno realizacija projekta. Na to novo preduzeće se prenosi vlasništvo nad lokacijom i građevinska dozvola. Nosilac kredita je SPV i sva dalja potrebna dokumentacija treba da glasi na novoosnovano preduzeće. Investitor obezbeđuje određeni iznos sopstvenih sredstava za finansiranje projekta, obično je zahtev banaka da to bude između 20 i 30 odsto vrednosti celokupne investicije. Nakon početnog ulaganja u projekat od strane investitora, odnosno klijenta, dalje finansiranje projekta nastavlja banka. Kredit se isplaćuje sukcesivno prema utvrđenoj dinamici povlačenja sredstava, a nakon podnošenja izveštaja, odnosno situacije overene i odobrene od strane konsultanta i banke. Banka po pravilu traži da se SPV obaveže da će sve svoje prihode naplaćivati preko računa banke koja mu finansira projekat. Taj novac je obično smešten na poseban račun i može da se upotrebi za isplatu dugovanja prema banci i time smanje troškovi kamate. Ukoliko klijent ne želi da u određenom trenutku sredstva koja ima na računu upotrebi za isplatu dugovanja banci, banka će mu na ta sredstva obračunavati kamatu, ali je ta kamata znatno manja od kamate koju banka naplaćuje od klijenta. Kada su namirene sve obaveze prema banci, SPV nastavlja da posluje samostalno i može da posluje kao bilo koje drugo preduzeće. Prednosti projektnog finansiranja od strane banke su sledeće:

- Investitor ima siguran izvor sredstava finansiranja za nabavku materijala, plaćanje izvođača i opremanje građevinskog zemljišta, tako da sve radove može da izvodi u predviđenoj dinamici, odnosno može da obezbedi povoljnije uslove od izvođača, kao i popust prilikom plaćanja opremanja građevinskog zemljišta
- Stanovi i poslovni prostor koji su završeni mogu se prodati po 10 do 20 odsto većoj ceni od onih koji su u izgradnji, a ovakvim načinom finansiranja klijent može da bira da li će nekretnine prodavati u izgradnji i sukcesivno smanjivati dug prema banci, pa samim tim i umanjiti kamatu ili će se odlučiti da prodaje nepokretnosti po većoj ceni nakon izgradnje
- Banka postaje deo sistema marketinga i zajedno sa klijentom ulaže napore kako bi projekat bio profitabilniji. Kupac ovako finansirane nekretnine ima povoljnije uslove i mnogo jednostavniju proceduru za dobijanje kredita

UKNJIŽEN ILI NEUKNJIŽEN STAN

Pre kupovine stana neophodno je da proverite njegov pravni status. Pravni status stana predstavlja skup informacija koje se tiču pitanja uknjiženosti stana i vlasništva na istom, kao i eventualno nekih pravnih tereta koji bi mogli da otežaju ili čak i onemoguće njegovu kupovinu.

Kod uknjiženih nepokretnosti, kao što iz samog naziva možemo zaključiti, radi se o nepokretnostima koje su upisane u katastar nepokretnosti.Najčistija situacija je kod onih nepokretnosti koje su uknjižene i kod kojih je kao vlasnik upisan njihov stvarni vlasnik, odnosno lice od kog nameravamo da je kupimo. Ipak, moguće je da je sadašnji vlasnik propustio da se uknjiži, tako da je u katastru kao vlasnik ostao upisan njegov prethodnik. Ukoliko sadašnji vlasnik poseduje svu dokumentaciju potrebnu za uknjižbu svog prava svojine, nema prepreke da ovakvu nepokretnost kupimo čak i pomoću stambenog kredita, te da uknjižimo svoje vlasništvo. Naravno, može se zahtevati i da se prodavac, pre nego što se zaključi ugovor o prodaji, najpre i sam unjiži kao vlasnik, i tako olakša i ubrza posao.

Moguće je, i poprilično učestalo u praksi, i da sama nepokretnost uopšte nije upisana u katastar. Treba imati u vidu da banke najčešće ne odobravaju stambene kredite za kupovinu neuknjiženih nepokretnosti. Naravno, i neuknjižene nepokretnosti se mogu prodati, odnosno kupiti, i to po pravilu po nižoj ceni od uknjiženih, samo što je ceo postupak u tom slučaju u izvesnoj meri kompliko-vaniji i dugotrajniji.

Ovde se mora napraviti razlika između nepokretnosti za koje je pokrenut postupak ozakonjenja (legalizacije) i čiji je promet dozvoljen, i tzv. divlje gradnje, koja obuhvata nepokretnosti za koje ovakav postupak nije ni pokrenut, i to najčešće iz razloga što je legalizacija istih nemoguća. Nepokretnosti iz ove druge grupe (divlja gradnja) ne treba kupovati, budući da za iste ne postoji validna vlasnička dokumentacija, te je sasvim realno za očekivati da na osnovu ugovora o prodaji ovakve nepokretnosti (ukoliko ga neki javni beležnik uopšte overi), ipak ne postanemo njen vlasnik.

Kao što je gore već pomenuto, u katastru nepokretnosti beleže se svi pravni podaci o nepokretnostima, uključujući i terete i zabeležbe koji onemogućavaju ili otežavaju njihov promet. Ovde su izdvojene i objašnjene one sa kojima se najčešće možemo sresti prilikom kupovine nepokretnosti. Na kraju, ukoliko isključimo potpuno divlju gradnju, u čiju kupovinu se ne treba upuštati ni po koju cenu, ostaje da odlučimo hoćemo li kupiti uknjiženu nepokretnost i druženje sa birokratijom svesti na minimum, ili ćemo, za nešto manje novca, kupiti nepokretnost koja je u postupku ozakonjenja (legalizacije) i sami dovršiti taj postupak. Ukoliko je kupac kreditno sposoban, izbor će sigurno biti uknjižena nepokretnost, dok oni koji raspolažu dovoljnom količinom novca mogu da biraju.

Naravno, i prilikom kupovine uknjižene nepokretnosti moramo biti obazrivi, i proveriti detaljno njen pravni status u katastru nepokretnosti. Kako sve ove provere i rešavanje svih eventualnih problema vezanih za nepokretnost i sam proces njihove kupoprodaje zahtevaju određena znanja, stručnost i iskustvo, preporuka je pomoć onih čiji je to posao, jer uz dobrog agenta za nekretnine i advokata čak i na prvi pogled bezizlazne situacije mogu dovesti do dobre kupovine.

18

OD IZGRADNJE DO UKNJIŽBE STANA

Činjenica je da su stanovi u izgradnji veoma često jeftiniji od završenih stanova, pa se većina ljudi odlučuje upravo za ovakav korak. Ono na šta svaki potencijalni kupac koji kupuje na kredit mora da obrati pažnju jeste da objekat mora da bude iznad 80% završenosti, osim ukoliko nije u pitanju projektno finansiranje (gde je moguća kupovina stana na samom početku gradnje, a banka garantuje završetak radova).

Prvo je bitno da kupac obrati pažnju na to da li kupuje stan novogradnje od investitora ili izvođača. Razlika je u tome da kada kupujete od investitora kupujete stan sa PDV-om, gde je i moguć povrat istog, na ime prvog kupca, dok ako kupujete od izvođača, to je već drugi prenos koji podleže porezu na prenos apsolutnih prava. Pored poreza suštinska razlika je i u tome što kupovinom od investitora dobijamo garanciju na kupljenu nepokretnost. Da bi se jedan stan uknjižio, odnosno, objekat u kome se predmetna nepokretnost nalazi dobio upotrebnu dozvolu, investitoru je neophodna dokumentacija u vidu informacija o lokaciji, idejnog projekta, dokaz o pravu svojine, odobrenja za gradnju, glavnog projekta, dokaza o uplati svih obaveza (naknade za zemljište, vodovod, kanalizacija itd...) kao i da je objekat zidan u skladu sa građevinskom dozvolom , te da ne postoje odstupanja od građevisnkog projekta.

Pre izlaska tehničke kontrole koja će utvrditi ima li ili pak nema odstupanja od građevinskog projekta, radi se etažiranje stanova.

Postoji projektna kvadratura i kvadratura izvedenog stanja, gde nadležni organ premerava svaku pojedinačnu stambenu jedinicu i ta kvadratura se upisuje u etažni elaborat, čime se isti mora poklapati sa projektom izvedenog stanja, na osnovu čega se vrši uknjižba pojedinačnih stanova i dobija se broj stana. Ne tako retko dešava se da se u Ugovoru o kupoprodaji napomene da li će se usled projektovane i konačne kvadrature vršiti doplata ili povraćaj novca. U praksi je prag tolerancije ±3%, od kvadrature naznačene u ugovoru, a ako je odstupanje veće od ±3% vrši se korekcija plaćanja. Može se desiti da investitor doda deo zgrade koja predstavlja zajedničke prostorije, a koja nije projektom obuhvaćena kao deo stana i time pokuša da napravi dodatni trošak kupcu nekretnine. Ukoliko se tako nešto dogodi kupac ne bi trebalo da snosi dodatne troškove. Ako je u katastru upisana jedna površina nakon etažiranja, kupac se može uknjižiti na osnovu Ugovora o kupoprodaji i potvrde o isplaćenoj ceni. Pod uslovom da je ispoštovana celokupna zakonska procedura i nema prepreka za upis prava svojine u katastar , kao nosilac prava svojine na predmetnom stanu prvo će biti upisan investitor , nakon čega se može upisati kupac stana na osnovu ugovora o kupoprodaji koji sadrži tzv. Clausulu intabulandi, tj klauzula prema kojoj je prodavac saglasan da se kupac upiše kao vlasnik stana. Neki od problema koji se mogu javiti za kupca stanova u izgradnji , prilikom kupovine jeste taj da je predmetni stan u prvobitnom projektu, za koji je izdato odobrenje za gradnju, nije predviđen za stan, već kao zajednička prostorija (ostava, tavan, deo krova, garaža itd.) Uknjižba ovakve protorije kao stana neće biti moguća ukoliko investitor prethodno ne izvrši prenamenu dela objekta, a za to je potrebno pored saglasnosti svih stanara i potvrda o prenameni u skladu sa urbanističkim uslovima. Ulazak u ovakvu kupovinu zahteva dodatne troškove, a može se dobiti i da odobrenje za prenamenu i ne dobije. Naime glavni projekat se izrađuje prema postojećim urbanističkim uslovima, pa treba voditi računa da odstupanje od projekta može predstavljati i odstupanje od urbanističkih uslova, a naročito ako dolazi do izmena u dimenzijama , što je najčešće slučaj kod najviših etaža objekta.

VEČITA DILEMA - NEUKNJIŽENI STANOVI

Na trenutnom tržištu nepokretnosti nije retkost naići na neuknjižene stanove ili kuće koji su oglašeni za prodaju. Svakako je manja cena ono što ih ističe u odnosu na ostalu ponudu, te se nameće pitanje kako i na koji način se ta cena kompenzuje. Pravnici koji su stručnjaci iz oblasti nepokretnosti smatraju da nekretnina, iako je neuknjižena, može ishodovati rešenu i čistu dokumentaciju. Naravno, preporučuje se da se potencijalni kupci drže "proverenih" nekretnina koje su upisane u katastar nepokretnosti.

Zakon predviđa da ne postoje razlike između uknjiženih i neuknjiženih nepokretnosti, osim činjenice da se na uknjiženim nepokretnostima može uspostaviti hipoteka. Samim tim je moguće pokrenuti postupak kupovine nepokretnosti putem stambenog kredita koji odobrava banka, ako su svi ostali uslovi zadovoljeni, dok sa neuknjiženim nepokretnostima to nije slučaj.

Postoji niz razloga zbog kojih određena nepokretnost nije uknjižena. Prilikom kupovine takve nepokretnosti potrebno je razmotriti sve činjenice i pristupiti problemu sa više aspekata.

Ono što je najbitnije za neuknjiženu nepokretnost je podnošenje zahteva za ozakonjenje, odnosno legalizaciju predmetne nepokretnosti, ako isti već nije podnet. To je jedan od osnovnih uslova i dokumenata koje zahteva javni beležnik prilikom overe kupoprodajnog ugovora. Potvrdu o predatom zahtevu izdaju državne institucije kod kojih se vodi proces ozakonjenja (katastar). Drugi bitan dokument je osnov sticanja predmetne nepokretnosti, odnosno od prodavca se zahteva posedovanje kupoprodajnog ugovora ili drugog osnova kao dokaza o vlasništvu neuknjižene nekretnine. Kada su u pitanju neuknjižene kuće, bitno je da je zemljište na kojem se kuća nalazi u privatnoj svojini prodavca.

Poslednja istraživanja tržišta nekretnina u Beogradu su pokazala da su najčešće neuknjižene nepokretnosti izgrađene u poslednjih dvadeset godina ili je reč o državnim stambenim zgradama, izgrađenih pre trideset do četrdeset godina, za koje nikad nije izdata upotrebna dozvola.

Svako ko je u neuknjiženoj zgradi kupio stan ima pravo podnošenja molbe za uknjižbu te iste zgrade. Međutim, procedura je takva da se i zgrada i svi stanovi u njoj prvo upišu kao vlasništvo investitora. Nakon toga se ta prava "skidaju "sa investitora i prenose se na podnosioca molbe. Sledeći korak bi bio pribavljanje dokumentacije koja jasno pokazuje pravo svojine ili pravo korišćenja zemljišta, a to pravo pripada ili investitoru ili opštini ili Direkciji za gradsko građevinsko zemljište i izgradnju grada, u zavisnosti od veličine objekta. Osim toga, neophodne su i građevinska i upotrebna dozvola.

Cene legalizacije variraju u zavisnosti od broja dokumenata koje je potrebno podneti. Ako se upis u katastar vrši samo na osnovu kupoprodajnog ugovora, cena iznosi 5.000 dinara. Ukoliko je potrebno još dokumenata kao što su ugovor o poklonu, ostavinsko rešenje i slično, onda se svaki naknadni dokument plaća 1.500 dinara po komadu.

U slučaju da je nepokretnost izgrađena bez građevinske dozvole ili nije izdata upotrebna dozvola zbog odstupanja izvedenog stanja od građevinske dozvole, onda je predmetnu nepokretnost nemoguće upisati u katastar nepokretnosti. To naravno ne znači da takva nepokretnost mora biti porušena ili da nikada ne može postati uknjižena. Ako Sekretarijat za poslove legalizacije donese rešenje o ozakonjenju, onda se rešenje dostavlja nadležnoj službi za katastar nepokretnosti, koja postupak ozakonjenja sprovodi do kraja.

LICENCIRAN PROCENITELJ NEPOKRETNOSTI

Na osnovu novog Zakona o proceniteljima vrednosti nepokretnosti, licencirani procenitelji moraju ili mogu da se angažuju za procenu obezbeđenja kredita, za vansudske postupke, za potrebe stečaja, kao i procenu ili verifikaciju rezultata modela masovne procene radi upisa tržišne vrednosti nepokretnosti u katastar nepokretnosti.

Zakonom o proceniteljima vrednosti nepokretnosti se između ostalog uređuju uslovi i način vršenja procene vrednosti nepokretnosti od strane licenciranih procenitelja. Cilj donošenja Zakona o uređenju profesije procenitelja vrednosti nepokretnosti, jeste da dovede do usklađivanja s evropskim standardima, pouzdanije procene, veća odgovornost za one koji donose pogrešne procene i stručniji procenitelji.

Procenitelj za dobijanje licence mora da ima visoko stručno obrazovanje na studijama drugog stepana, da je uspešno prošao stručnu obuku, da ima najmanje tri godine radnog iskustva na poslovima procene, da ima položen ispit za sticanje zvanja licencirani procenitelj, da mu nije izrečena zabrana izdavanja licence, da nije pravosnažno osuđivan za krivična dela koja ga čine nedostojim za obavljanje poslova procene. Licencirani procenitelj je fizičko lice koje ispunjava uslove propisane ovim zakonom i kome je Ministar izdao licencu za vršenje procene vrednosti nepokretnosti. Posao procenitelja jeste da pruži objektivno i nepristrasno mišljenje o vrednosti nekretnine klijentima koji je poseduju, prodaju ili upravljaju njome ili pozajmljuju novac na bazi obezbeđenja hipoteke nekretninom. Tačnost procene vrednosti nepokretne imovine predstavlja značajan elemenat finansijske stabilnosti bankarskog sektora jer su banke neposredno izložene riziku promene vrednosti imovine koja služi kao osnovni oblik obezbeđenja njihovog plasmana.

U Srbiji trenutno postoje tri akreditovana udruženja i to Nacionalno udruženje procenitelja Srbije „NUPS“, Udruženje procenitelja „Društvo procenitelja Srbije” i Udruženje samostalnih sudskih veštaka i procenitelja vrednosti nepokretnosti. Jedan od poslova akreditovanog udruženja jeste i kontrola rada licenciranih procenitelja, u skladu sa Zakonom i Nacionalnim standardima i kodeksom etike.

Ministarstvo finansija je do sada imenovalo sedam organizatora stručne obuke kod kojih kandidati mogu da pohađaju stručnu obuku, i to Republički zavod za sudska veštačenja u Novom Sadu,Poljoprivredni fakultet u Novom Sadu, NUPS, WMG Advisory iz Beograda, Udruženje procenitelja Društvo procenitelja Srbije iz Beograda, L&A Consulting društvo sa ograničenom odgovornošću Beograd i Poslovna akademija PKS d.o.o.iz Beograda. Trenutno u Srbiji imamo ukupno 178 licenciranih procenitelja.

POLOŽAJ LICENCIRANIH PROCENITELJA U IZVRŠNOM POSTUPKU

Pravni sistem Republike Srbije je u poslednjih nekoliko godina doživeo značajne promene, preciznije, unapređenja, i to kroz ustanovljanje delatnosti javnih beležnika, javnih izvršitelja i licenciranih procenitelja. U ovom članku ćemo se posebno osvrnuti na međusobni odnos sve tri delatnosti sa posebnim osvrtom na licencirane procenitelj, obzirom da svi aktivno učestvuju u ekonomski vrlo bitnom tržištu nekretnina.

Zakonske norme koji uređuju rad licenciranih procenitelja (Zakon o proceniteljima vrednosti nepokretnosti) uređuju njihov odnos sa javnim izvršiteljima i javnim beležnicima. Član 3 ovog zakona jasno nalaže obavezu javnog beležnika da u tri slučaja – uspostavljanje kreditnog odnosa, stav 1, utvrđivanja vrednosti u postupku stečaja, stav 2, i prodaje nepokretnosti u postupku vansudskog namirenja, obavezno koristi usluge licenciranog procenitelja, pod pretnjom ništavosti svih ugovora zaključenih bez odgovarajuće procene licenciranog procenitelja. Dalje, isti član reguliše položaj licenciranog procenitelja i u izvršnom postupku, i to „Licencirani procenitelj može vršiti procenu vrednosti nepokretnosti koja je predmet izvršenja u izvršnom postupku koji se sprovodi u skladu sa zakonom kojim se uređuje izvršenje i obezbeđenje.“

Dakle, tumačeći ovu zakonsku normu, dolazimo do zaključka da je učešće licenciranog procenitelju u izvršnom postupku, tj. izrada izveštaja o proceni vrednosti nepokretnosti za potrebe sprovođenja postupka izvršenja, neobavezna, obzirom na klauzulu „može vršiti procenu...“. Ovako je zakonodavac omogućio javnim izvršiteljima da, a posebno kada se u razmatranje uzme i član 165. Zakona o izvršenju i obezbeđenju, imaju mogućnost izbora čije će usluge koristiti za procenu vrednosti nepokretnosti koja treba da bude predmet obezbeđenja.

Naime, pomenuti član 165. nalaže da „Javni izvršitelj može odlučiti i da se nepokretnost proceni na osnovu pismenog obaveštenja o ceni koju dobije od odgovarajućih organizacija, institucija ili pravnih i fizičkih lica odgovarajuće struke.“ Ovakvo rešenje javnom izvršitelju daje prilično odrešene ruke prilikom izbora stručnih lica za izradu procene nepokretnosti – odgovarajuće organizacije, institucije ili pravna i fizička lica odgovarajuće struke. Ovakva norma je postavljena prilično neprecizno i praktično omogućava javnom izvršitelju da se za određivanje vrednosti nepokretnosti koja je predmet izvršenja obrati, recimo, Poreskoj upravi („odgovarajuća institucija“) ili „pravnom ili fizičkom licu odgovarajuće struke“ – dakle, bilo kom licu koje raspolaže „odgovarajućim“ znanjima, po proceni javnog izvršitelja. Zakon je išao toliko široko da čak nije definisano da lica odgovarajuće struke treba da budu sudski veštaci, dakle suzio krug lica koja mogu da učestvuju u postupku. Moramo napomenuti da, iako ne sumnjamo u rad Poreske uprave, moramo da često „podignemo obrve“ kad vidimo neke procene ove državne institucije. Ovo, naravno, nije posledica nemara, već prosto činjenice da je Poreska uprava institucija koja je navikla na određeni sistem, prosto „srasla“ sa određenim pravilima i navikama, a koja se temelje na sistemu masovne procene i statističke analize, i da, stoga, u većini slučajeva, ne može da odgovori zahtevima koje pred nju postavlja izvršni postupak ili, recimo, kreditne institucije. U suprotnom, sve banke bi se oslanjale na rad Poreske uprave i potrebe za licenciranim proceniteljima ne bi ni bilo.

Svedoci smo da u medijima često možemo da pročitamo izveštavanja o lošem ili nedovoljno kvalitetnom radu izvršitelja, o raznim problemima s kojima se sreću kako poverioci, tako i dužnici, pa i sami izvršitelji. Činjenica je da je izvršni postupak komplikovana i osetljiva oblast i da često zadire u vrlo delikatne odnose, stoga je potrebna velika preciznost u radu zakonodavaca sa jedne strane, i veliko znanje i iskustvo kod lica koja vode postupak i stručnih lica koja u istom učestvuju. Problemi koji se javljaju tiču se samih izveštaja o proceni koji su često nedovoljno kvalitetni i precizni i koji su tada čest predmet „napada“ od strane bilo zastupnika poverioca bilo dužnika, a što, na kraju, dovodi do produženja postupka, dodatnih troškova i usporavanja celog sistema.Takođe, neophodno je pomenuti i da su advokati, pa i sudije još uvek nedovoljno obavešteni o radu licenciranih procenitelja, o Zakonu i podzakonskim aktima koji regulišu njihov rad, a posebno o Nacionalnim standardima, kodeksu etike i pravilima profesionalnog ponašanja licenciranog procenitelja. Upravo zbog nedovoljne informisanosti dolazimo u situaciju da strane u izvršnom postupku, tj. njihovi punomoćnici – advokati, često osporavaju samu metodologiju procene, za šta su potrebna precizna i detaljna znanja. U smislu svega navedenog, a ponajviše na osnovu dosadašnjeg iskustva u radu sa javnim izvršiteljima, smatramo da bi učešće licenciranih procenitelja u izvršnom postupku trebalo da bude podignuto na nivo obaveznosti, baš kao što važi i za postupak kreditiranja, stečaj i vansudsko pomirenje. Preovladavajuće je mišljenje u struci da bi se time obezbedio viši nivo kvaliteta usluge, samim tim i manje mogućnosti za grešku, prolongiranje i odugovlačenje postupka i razne utemeljene i neutemeljene prigovore. Svesni smo činjenice da je ovakvo zakonsko rešenje uspostavljeno pre svega zbog toga što je broj licenciranih procenitelja još uvek nedovoljan, pre svega u smislu geografske raspoređenosti, ali sve je više proceniteljskih kuća koje zapošljavaju više procenitelja koji tada, zahvaljujući boljoj organizaciji i logistici mogu da pokriju znatno veću teritoriju.

Na kraju, možemo da konstatujemo da je rad javnih izvršitelja sa licenciranim proceniteljima polako ušao u fazu „uhodanosti“ i da je komunikacija sve lakša, a rad i rezultati sve kvalitetniji, ali da i dalje postoje izazovi koje treba savladavati. Jedan od tih je pomenuto zakonsko rešenje koje će, nadamo se, uskoro biti predmet ozbiljnije rasprave, a zatim i modifikacije.

22

POREZ NA PRENOS APSOLUTNIH PRAVA: OSNOVNI POJMOVI I PROBLEMI U PRIMENI ZAKONA

Kada pomenemo porez na imovinu, većina pomisli na ono dosadno rešenje koje pristigne negde u junu, a već pre prvog aprila smo morali da uplatimo deo ovog poreza kao akontaciju. Tačno je da ovaj porez na neki način predstavlja „osnovni“ porez na imovinu, pravnici će reći porez na imovinu u statici (sama činjenica posedovanja rađa poresku obavezu), ali ovaj porez je samo jedan od nekoliko poreza koji kao osnov oporezivanja predviđaju imovinu, bilo njeno prosto postojanje ili transakcije iste.

Porez na promet apsolutnih prava, tih famoznih 2.5% koje plaćamo kada kupujemo kuću ili automobil, plovilo, ili neko drugo vozilo, je neizostavna obaveza praktično svih nas. Ovaj porez svrstavamo u poreze na imovinu „u dinamici“ jer se radi o porezu koji nastaje (poreska obaveza se formira) u momentu transakcije, tj. prenosa svojinskih prava na nepokretnostima i određenim pokretnostima sa kupca na prodavca. Obveznik ovog poreza, u očima zakona, iako je praktično do nivoa poslovnog običaja dovedena praksa da ovaj porez plaća kupac, je prodavac. Rekosmo, najčešće se već u kupoprodajnom ugovoru predviđa rešenje da će ove obaveze izmiriti kupac, iako je de iure obveznik prodavac nepokretnosti ili pomenutih pokretnosti.

Zakonska regulativa koja stvara pravo koje se tiče ovog i drugih poreza je svakako Zakon o porezima na imovinu ("Sl. glasnik RS", br. 26/2001, "Sl. list SRJ", br. 42/2002 - odluka SUS i "Sl. glasnik RS", br. 80/2002, 80/2002 - dr. zakon, 135/2004, 61/2007, 5/2009, 101/2010, 24/2011, 78/2011, 57/2012 - odluka US, 47/2013, 68/2014 - dr. zakon, 95/2018 i 99/2018 - odluka US), ali bitni su i određeni podzakonski akti. Takav akt je i Uputstvo o postupku i načinu utvrđivanja poreza na prenos apsolutnih prava ("Sl. glasnik RS" br. 80/02, 84/02, 23/03, 70/03, 55/04, 61/05 85/05, 62/06, 61/07 i 20/09) u kome se, relativno detaljno, reguliše utvrđivanje osnovice za određivanje visine ovog poreskog nameta za slučaj da nadležni organ (lokalna Poreska uprava) smatra da vrednost iz kupoprodajnog ugovora ne predstavlja tržišnu vrednost.

Ovakvo rešenje, naravno, je apsolutno odgovarajuće kako bi se porez naplatio u odnosu na stvarnu visinu transakcije, tj. u odnosu na tržišnu vrednost nepokretnosti. Ovakvi akti su neophodni, razume se, ali praksa je pokazala da postoje ozbiljni problemi prilikom određivanja osnovice za porez, tj. tržišne vrednosti nepokretnosti. Baveći se procenama vrednosti nepokretnosti, smatramo da smo najpozvaniji da učestvujemo u praćenju stvarne situacije, da utvrđujemo tržišnu vrednost nepokretnosti u skladu sa definicijom propisanom Nacionalnim standardima (iako se Uputstvo ne poziva na standard, osnovicu za određivanje poreza definiše kao tržišnu, što implicira usklađivanje sa definicijom), kao i da ukažemo u probleme u vezi sa utvrđivanjem poreza, a koji su, po našim iskustvima, brojni i učestali. Naravno, isto kao što je bitno da država ubire fiskalne namete, još je bitnije da postoje precizni kriterijumi na osnovu kojih bi se tržišna vrednost određivala na jedini odgovarajući način, a to je u skladu sa tržištem. Samo na ovaj način ćemo prići bliže idealu da zakon treba da bude jednak za sve i da u istim situacijama važe ista rešenja. Dakle, kako smo pomenuli, stvarno su brojni slučajevi u kojima je osnovica za određivanje poreza na prenos apsolutnih prava određena previsoko, za razliku od poreza na imovinu koji se, usled retkog ažuriranja od strane poreske uprave i samog načina određivanja koji je statičan, statistički baziran, masovan i neprecizan po pravilu određuje na preniskom nivou, iako postoje izuzeci. Zahvaljujući našoj delatnosti, do nas dolaze informacije o poreskim rešenjima koja su vrlo često „prenaduvana“, a nekoliko je razloga koji dovode do ovakvih situacija. Prvi je, prirodno, namera vlastodršca da, po svaku cenu, napuni fiskus. Razlog potpuno razumljiv sa stanovišta interesa trenutnih vlastodržaca. No, namerno ne koristimo pojam država, poštu su država njeni građani,a njima nije u interesu da ih vlast nepravedno i nesrazmerno oporezuje. Drugi razlog je nedovoljno razvijena metodologija, tj. ozbiljni nedostaci podzakonskih akata (pomenutog Uputstva) koji regulišu ovu oblast. Naime, član 11. ovog akta definiše sledeće postupanje: „Procena tržišne vrednosti stana, poslovnog prostora, garaže bez izlaska na teren, vrši se na osnovu: podataka o tržišnoj vrednosti utvrđenoj u najmanje dva pravosnažna rešenja poreskog organa, doneta u postupku utvrđivanja poreza na prenos apsolutnih prava, za promet istog ili sličnog prostora na tržištu, koji je u istom mestu, opštini, zoni, istom ili najbližem naselju, ulici, zgradi, i koji je datumski najbliži momentu nastanka poreske obaveze koja se utvrđuje “. Ovakva norma je vrlo široka i neprecizna i omogućava poreskim organima da postupaju vrlo slobodno, sa vrlo malo kriterijuma i ograničenja.Zanimljivo, poreska uprava ne uzima kao relevantne podatke iz baze podataka Republičkog geodetskog zavoda o prometu nepokretnosti, već „podatke o TR vrednosti utvrđenoj u najmanje dva pravosnažna rešenja poreskog organa“,dakle poreska uprava kao relevantne podatke uzima sopstvena rešenja, čime, u stvari, deluje u zatvorenom krugu.

Na kraju, još jedan razlog je nedovoljna edukacija zaposlenih u poreskim organima, nepoznavanje materije određivanja tržišne vrednosti i nedovoljno praćenje i istraživanje tržišta nepokretnosti. Možda je konstatacija pregruba, ali iskreno je vrlo teško konstatovati da li je iko od zaposlenih u poreskim upravama širom Srbije uopšte pročitao Nacionalne standarde i smernice, a kamoli konsultovao nekog od procenitelja.

Posledice ovakvog postupanja su vrlo ozbiljne. Selektivna primena pravnih akata, neusaglašenost, neistrajnost, nesistematičnost u radu, koja, nužno, dovodi nepravilne primene zakona i pogrešnog određivanja poreske osnovice, posledično i poreza. Naravno, problemi su tu da se rešavaju, i naravno da postoje rešenja i za ovaj, sada već nagomilani problem poreske prakse u Srbiji. Korak napred bilo je uvođenje javnih beležnika čija je obaveza da, pored zaštite interesa stranaka koje zaključuju pravni posao i obaveštavanja istih o posledicama njihovih postupaka, štite i javni interes kada smatraju da postoje okolnosti koje ukazuju na njegovu povredu. U tom smislu, notar može da reaguje kada, iz kupoprodajnog ugovora, može da vidi kada je kupoprodajna vrednost nesrazmerno mala i da ne odgovara tržišnoj. Međutim, kako praksa pokazuje, građani nemaju taj nivo primarne zaštite kada je njihov interes povređen (kada je osnovica postavljena previsoko i poreska obaveza je nesrazmerno velika), osim da se upute na žalbeni postupak, a onda i upravni spor, što je sporo, skupo, neekonomično i neracionalno rešenje koje, smatramo može da se izbegne pametnijim postupanjem.

Jedno takvo rešenje, a koje bi, po našem mišljenju, svim uključenim stranama (državi, građanima, pravnom poretku) bilo u interesu, je uključivanje licenciranih procenitelja u postupak određivanja tržišne vrednosti u transakcije nepokretnosti i to ne samo kod kreditnog finansiranja pred bankama. Javni izvršitelji bi mogli da uključe licencirane procenitelje kao nezavisne stručnjake sa integritetom, a koji, složićemo se, najbolje poznaju tržište nepokretnosti, koji bi na zahtev izvršitelja sastavljali izveštaj u kratkoj formi i bez prevelikog troška za učesnike u poslu. Na taj način, kupoprodajni ugovor bi se dostavljao poreskom organu zajedno sa izveštajem procenitelja i time bi poreska uprava imala znatno bolju sliku o stvarnoj tržišnoj vrednosti. Drugo rešenje je da se zaposleni u poreskoj upravi dodatno edukuju, upoznaju sa Nacionalnim standardima procene, kao i da poreski organi zapošljavaju procenitelje sa licencom, bilo kao stalno zaposlene, bilo kao dodatno angažovana stručna lica. Takođe, unapređenje poreskih akata koji regulišu ovu oblast i njihovo povezivanje i usklađivanje sa Nacionalnim standardima procene je neminovnost i obaveza zakonodavca. Sva ova tri predloga treba posmatrati kao kumulativno, sistemsko rešenje koje bi dovelo do znatno preciznijeg određivanja tržišne vrednosti kao osnovice za porez, unapređenja savesnosti kupaca i prodavaca kako ne bi svesno lažirali vrednost u ugovorima, i znatno pravednije i bolje primene pravnih normi. Treba napomenuti, na kraju, da licencirane procenitelje obavezuje Etički kodeks profesije, da ih tržišna utakmica prisiljava na kvalitetniji rad, što dovodi do toga da već sada imamo proceniteljske kuće koje imaju baze podataka razvijenije od podataka RGZ-a i koje se mogu i te kako primeniti u ovoj situaciji. Za razliku od licenciranih procenitelja, sistem odgovornosti u poreskim organima za pogrešno određene poreske osnovice praktično ne postoji, tj. ne primenjuje se i poreski organi znaju da mogu bez posledica da deluju. Naravno, posledice se, kroz izgubljeno vreme, povećane troškove i generalnu neefikasnost sistema, prevaljuju na koga drugog nego poreske obveznike.

23

HIPOTEKA

Hipoteka u smislu Zakona o hipoteci predstavlja založno pravo na nepokretnosti, koje ovlašćuje poverioca da, ako dužnik ne isplati dug o dospelosti, zahteva naplatu potraživanja obezbeđenog hipotekom iz vrednosti nepokretnosti, pre običnih poverilaca i pre docnihjih hipotekarnih poverilaca, bez obzira u čijoj svojini se nepokretnost nalazi.

Koliko puta ste se susreli sa ovim pojmom? Da li i na koji način ste ozbiljno razmotrili ono što pojam sa sobom nosi? Da li ste samo slepo verovali onome što Vam se plasira, a da se niste dublje bavili analizom posledica koje hipoteka uzrokuje? Pojam hipoteke sa sobom nosi i rizik i sigurnost u zavisnosti od aspekta posmatranja, kao i u zavisnosti od lica koje se njome bavi (bio to vlasnik nekretnine koja je predmet hipoteke, dužnik, poverilac ili neko drugi). Ono što je bitno je da svaka strana razume pojam jasno, a sve sa ciljem sprečavanja neželjenih okolnosti. Kako bi se krenulo od najosnovniijeg, treba razumeti da postoje različiti oblici hipoteke zavisno od načina nastanka iste. Tako se mogu izdvojiti sudska hipoteka, zakonska hipoteka, ugovorna hipoteka, jednostrana hipoteka. Kao što samo ime kaže, sudska hipoteka nastaje sudskom odlukom, zakonska na osnovu zakona, ugovorna hipoteka nastaje na osnovu ugovora ili sudskog poravnanja, a jednostrana hipoteka na osnovu izjave volje vlasnika nepokretnosti - založne izjave.

Šta kada dođe do nastanka hipoteke? Vlasnik ima pravo da upotrebljava predmet hipoteke u skladu sa namenom, kao i da pribira plodove i otuđi predmet hipoteke i prenese pravo na pribavioca, u kom slučaju se ne menja ništa u dužnikovoj obavezi i u obezbeđenom potraživanju. Međutim ono što je bitno je da vlasnik date nekretnine ne sme menjati u fizičkom smislu predmet hipoteke bez pisane saglasnosti poverioca, koji bi morao sa datim radnjama da se složi, osim u slučaju kada ima opravdan razlog za odbijanje. Vlasnik bi morao da održava nepokretnost kako ne bi došlo do smanjenja vrednosti nepokretnosti, a koja bi nastala svesno. Tako vlasnik i posle nastanka hipoteke ima pravo na prethodno izložene benefite nepokretnosti. S obzirom da je poverilac jako bitan u čitavoj priči, isti ima pravo da kontroliše nepokretnost i ima pristup istoj bez obzira ko se u njoj nalazi. Ono što je obaveza vlasnika ili držaoca sa poveriocem jeste to da moraju sarađivati u postupku prodaje (ukoliko do iste u nekom slučaju dođe) i da omoguće pristup nepokretnosti. Poverilac sa druge strane ima pravo da traži dužniku dodatno obezbeđenje ako se usled neprimerenog ponašanja ili neodržavanja, vrednost predmeta hipoteke smanji.

Uzimajući u obzir da se u praksi često dešava da dužnik ne isplati dug o dospelosti, hipotekarni poverilac može da namiri svoje potraživanje iz vrednosti hipotekovane nepokretnosti, bez obzira u čijoj svojini ili državini se nalazi. Kada već do datog problema dođe, namirenje se sprovodi u skladu sa više aktuelnih zakona. Zakoni koji se bave ovim pitanjima su Zakon o hipoteci, odnosno Zakon kojim se uređuje izvršni postupak, kao i Zakon koji uređuje prinudnu naplatu poreskih potraživanja na nepokretnostima. Nesumnjivo se u celu priču uključuje i ugovor o hipoteci, kao osnova za svaki dalji korak.

Ako je ugovor o hipoteci sačinjen u obliku izvršne isprave, primenjuju se pravila vansudskog namirenja utvrđena Zakonom o hipoteci. Hipotekarni poverilac može svoje potraživanje namiriti iz vrednosti hipotekovane nepokretnosti, a zatim iz ostale imovine dužnika; istovremeno iz vrednosti hipotekovane nepokretnosti i iz dužnikove imovine ili iz dužnikove imovine, pa tek potom iz vrednosti hipotekovane nepokretnosti. Sa druge strane, pored neželjenih scenarija, prestanak hipoteke je jako bitan iz razloga adekvatnog završetka procesa koji je istom i obuhvaćen. Prema Zakonu o hipoteci kojom je sam pojam i definisan i prema kome se svaki korak sprovodi, hipoteka prestaje ispisom iz registra nepokretnosti u koji je bila upisana. Ispis hipoteke može se vršiti na zahtev dužnika, vlasnika ili poverioca, ako obezbeđeno potraživanje prestane na način dozvoljen zakonom. Hipoteka može prestati u postupku vansudske prodaje radi namirenja hipotekarnog potraživanja, sudske prodaje, kao i kad predmet procene propadne u celosti ili kad u cilju zadovoljenja opšteg interesa, a u skladu sa zakonom i na osnovu odluke nadležnog organa, pravo vlasnika na predmetu hipoteke pređe na treće lice, jednostranom pismenom izjavom volje hipotekarnog poverioca i u drugim slučajevima.

Sada kada smo se upoznali sa opštim načinima funkcionisanja, ukoliko iz bilo kog razloga planirate da razmotrite hipoteku, jako je važno kako i na koji način ćete istu uzeti u obzir. Savet svakog stručnog lica je i više nego dobrodošao, a u skladu sa okolnostima vezano za nekretninu na kojeuse hipoteka zasniva i odnosi. Bio to advokat, procenitelj, agent, bankar ili neki drugi stručnjak, pravi savet vredi mnogo, a svaka nova informacija može biti od velike pomoći.

OBJEDINJENA PROCEDURA

Objedinjena procedura je razmena dokumenata u posedu imalaca javnih ovlašćenja bez posredovanja od strane građana, odnosno investitora. Objedinjena procedura podrazumeva krajnju formalnost gde nadležni organ isključivo vrši proveru ispunjenosti formalnih uslova za izgradnju i ne upušta se u ocenu tehničke dokumentacije, niti ispituje verodostojnost pribavljenih do kumenata. Objedinjena procedura obuhvata skup više postupaka i aktivnosti koje sprovodi nadležniorgan u vezi sa izgradnjom, dogradnjom ili rekonstrukcijom, odnosno izvođenjem radova, a koji uključuju:

- Izdavanje lokacijskih uslova,
- Izdavanje građevinske dozvole,
- odnosno rešenja iz člana 145. Zakonao planiranju i izgradnji
- prijavu radova,
- prijavu završetka izrade temelja i završetka objekta u konstruktivnom smislu,
- izdavanje upotrebne dozvole,
- obezbeđenje priključenja na infrastrukturnu mrežu,
- upis prava svojine na izgrađenom objektu

Registar objedinjenih procedura je elektronska baza podataka koju vodi nadležni organ kroz CIS (Centralni informacioni sistem) u kojoj su sadržani podaci o toku svakog pojedinačnog predmeta.

Postupak za izdavanje lokacijskih uslova - Lokacijski uslovi se pribavljaju u okviru objedinjene procedure i objavljuju se u elektronskom obliku putem interneta u roku od tri radna dana od dana izdavanja. Izdavanje lokacijskih uslova po pribavljanju uslova za projektovanje i priključenje od imaoca javnih ovlašćenja u roku od pet radnih dana.

Podnošenje zahteva za izdavanje građevinske dozvole uz:

- Izvod iz projekta za građevinsku dozvolu
- Projekat za građevinsku dozvolu
- Dokaz o uplati administrativne takse

Nadležni organ donosi rešenje o građevinskoj dozvoli u roku od pet radnih dana od dana podnošenja zahteva i dostavlja ga u roku od tri dana.

Postupak za izdavanje rešenja kojim se odobrava izvođenje radova pokreće se podnošenjem zahteva nadležnom organu kroz CIS i prilaže se:

- Idejni projekat izrađen, odnosno tehnički opis i popis radova za izvođenje radova na investicionom održavanju, odnosno uklanjanju prepreka za kretanje osoba sa invaliditetom;
- Dokaz o uplati administrativne takse

Prijava radova podnosi se najkasnije osam dana pre početka izvođenja radova uz:

- Dokaz o uplati administrativnih taksi i
- Dokaz o uplati doprinosa za uređivanje građevinskog zemljišta,
- Saglasnost na studiju o proceni uticaja na životnu sredinu, ako je obavezna

Prijavu završetka izrade temelja i završetka objekta u konstruktivnom smislu – izvođač radova podnosi nadležnom organu CIS:

- Izjavu o završetku izrade temelja odmah po završetku njihove izgradnje, zajedno sa geodetskim snimkom izgrađenih temelja
- Izjavu o završetku izrade objekta u konstruktivnom smislu, odmah po završetku te faze izgradnje.
- Nadležni organ, u roku od tri dana od dana prijema izjava obaveštava nadležnu građevinsku inspekciju o prijemu svake izjave.

Postupak priključenja objekta na infrastrukturu se pokreće podnošenjem zahteva nadležnom organu kroz CIS i prilaže se separat iz projekta izvedenog objekta/-za izvođenje sa tehničkim opisom i grafičkim prilozima, kojim se prikazuje predmetni priključak i sinhron plan svih priključaka.

Postupak za izdavanje upotrebne dozvole pokreće se podnošenjem zahteva nadležnom organu kroz CIS i prilaže se:

- Projekat za izvođenje ili projekat izvedenog objekta,
- Izveštaj komisije za tehnički pregled, kojim se utvrđuje da je objekat podoban za upotrebu, sa predlogom za izdavanje upotrebne dozvole.

Po pravnosnažnosti upotrebne dozvole, nadležni organ dostavlja organu nadležnom za poslove državnog premera i katastra:

- Upotrebnu dozvolu
- Elaborat geodetskih radova za izvedeni objekat i posebne delove objekta;
- Elaborat geodetskih radova za podzemne instalacije

Vođenje i sadržina registra objedinjenih procedura i centralne evidencije. Registar sadrži podatke o toku svakog pojedinačnog predmeta, a naročito podatke o:

Podnosiocu zahteva, Investitoru/finansijeru, nameni objekta, katastarskoj parceli, klasi, datumu podnošenja zahteva, datum u prijema uslova za projektovanje i priključenje, datumu sprovođenja drugih radnji u vezi sa objedinjenom procedurom.

Sastavni deo registra su akta nadležnog organa i imalaca javnih ovlašćenja izdata u okviru objedinjene procedure, kao i sva dokumentacija koja je priložena i pribavljena u postupku objedinjene procedure.

25

ZAKON O GRAĐEVINSKIM PROIZVODIMA

Na predlog Ministarstva građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture, Vlada Srbije je 09.08.2018. godine usvojila Predlog zakona o građevinskim proizvodima, koji će prvi put na jedinstven način urediti ovu oblast i uskladiti je po svemu sa standardima i najboljom praksom EU.

Ovim Zakonom biće bolje uređeno tržište građevinskih proizvoda, podignut nivo kvaliteta materijala koji se koristi u izgradnji, a sve to uz povoljnije cene za investitore, što će biti omogućeno konkurencijom proizvođača.

Novi Zakon, osim što će podići standard u građevinarstvu u Srbiji, učiniće i domaće proizvođače konkurentnijim na evropskom tržištu, jer će se i u Srbiji primenjivati jednaki standardi, kao i u zemljama članicama EU. Zakon će biti i dodatni podsticaj razvoju građevinarstva i omogućiće da objekti koji se grade budu bezbedni i ekološki prihvatljiviji.

Građevinski proizvodi su vrlo specifični, jer se njihove performanse i svojstva u punoj primeni vide tek onog trenutka kada se ugrade u objekte. Građevinski proizvod je svaki proizvod ili sklop koji je proizveden i stavljen na tržište radi stalne ugradnje u objekte ili njihove delove i čije performanse imaju uticaj na performanse objekata u pogledu osnovnih zahteva za objekte.

OSNOVNI ZAHTEVI U POGLEDU KVALITETA GRAĐEVINSKIH PROIZVODA

Objekti kao celine i njihovi posebni delovi moraju da odgovaraju svojoj predviđenoj upotrebi, uzimajući u obzir zdravlje i bezbednost ljudi tokom čitavog životnog ciklusa tih objekata. Pod uslovom uobičajenog održavanja tokom ekonomski prihvatljivog veka upotrebe moraju biti zadovoljeni sledeći osnovni zahtevi za objekte:

1) Mehanička otpornost i stabilnost – odnosno objekti moraju biti projektovani i izvedeni na takav način da opterećenja koja na njih deluju tokom izgradnje i upotrebe ne dovode do rušenja celog ili dela objekta, deformacija većih od dopuštenih, oštećenja drugih delova objekta, instalacija ili instalirane opreme i drugih oštećenja;

2) Bezbednost u slučaju požara - odnosno objekti moraju biti projektovani i izvedeni na takav način da u slučaju izbijanja požara nosivost konstrukcije može biti očuvana tokom određenog perioda; nastajanje i širenje požara i dima bude ograničeno, kako u objektu, tako i na susedne objekte i dr;

3) Higijena, zdravlje i životna sredina - odnosno objekti moraju biti projektovani i izvedeni na takav način da ne predstavljaju pretnju po radnike, korisnike, susede, životnu sredinu ili klimu tokom izgradnje, upotrebe i rušenja, a naročito kao rezultat ispuštanja otrovnih gasova, emisije opasnih materija, emisije opasnog zračenja, ispuštanja opasnih materija u podzemne vode, površinske vode ili tlo, neispravnog otpuštanja otpadnih voda i dr;

4) Bezbednost i pristupačnost prilikom upotrebe - odnosno objekti moraju biti projektovani i izvedeni na takav način da ne predstavljaju neprihvatljive rizike od nezgoda ili oštećenja tokom upotrebe ili funkcionisanja, kao što su klizanje, električni udar, povrede od eksplozije, uzimajući naročito u obzir pristupačnost i upotrebu za osobe sa invaliditetom;

5) Zaštita od buke;

6) Ušteda energije i zadržavanje toplote;

7) Održivo korišćenje prirodnih resursa - odnosno objekti moraju biti projektovani, izvedeni i srušeni na takav način da se obezbedi ponovna upotreba ili mogućnost reciklaže, trajnost objekta i korišćenje sirovina i sekundarnih materijala u objektu koji su pogodni za životnu sredinu;

Efekte novog Zakona o građevinskim proizvodima osetiće proizvođači građevinskog materijala, distributeri, investitori, projektanti, ali i laboratorije za ocenu kvaliteta. Ipak, prave potrese na tržištu doneće tek usvajanje podzakonskih akata i pravilnika, kojima će biti definisana konkretna pravila igre – lista standarda, kao i rokovi za njihovu primenu. Rok za donošenje podzakonskih akata je 6 meseci od usvajanja Zakona, a predstavnici države tvrde da će uraditi sve kako domaće fabrike ne bi imale probleme.

NEKRETNINE NA LIZING

Zakon o finansijskom lizingu usvojen je u Srbiji još 2011. godine, ali bez obzira na to, do danas je ostalo samo mrtvo slovo na papiru, iako je pompezno najavljivan kao način koji će prouzrokovati znatan pad cena nekretnina i kamatnih stopa stambenih kredita bar kada je reč o građanima koji su očekivali da će na ovaj način moći da se reše muka koji donosi podstanarski život.

Što se tiče tržišta nekretnina nije se mnogo toga promenilo ni posle usvajanja izmena Zakona o PDV-u, donetim 2013.

Da bi neko uopšte mogao da se bavi ovim poslom, neophodno je da ima osnivački kapital od 5 miliona evra, pa nekretnine na lizing danas u Srbiji nudi samo nekoliko lizing kuća koje su u okviru velikih bankarskih sistema, što predstavlja jedan od problema.

Za sada se ta mogućnost odnosi isključivo na poslovni prostor koji na lizing mogu da kupe samo pravna lica, dok i dalje ni jedna porodica do svog krova nad glavom nije došla na taj način. Prva nekretnina na lizing kupljena je posredstvom "Hypo Alpe Adria Leasing"-a. U pitanju je zgrada od 6.500 m^2 u Beogradu, a drugu nekretninu finansirao je "Intesa Leasing", a reč je o novom poslovnom prostoru kompanije "SAT Media Group".

Očekivanja su da će se lizing tržište u Srbiji tek razvijati, mada je ono i u Srbiji i u zemljama u okruženju pre svega orijentisano na rad sa privredom.

Situacija u zemljama u okruženju je različita. U Hrvatskoj je 15 odsto nekretnina na taj način je izdato. U nekim susednim ovaj proizvod ne postoji ili se ne koristi, to je slučaj sa BiH, Makedonijom, Crnom Gorom, dok se recimo u Mađarskoj u prethodnim godinama intenzivno koristio i bio jedan od najzastupljenijih finansijskih instrumenata. Podnete su inicijative za izmenu i dopunu Zakona o finansijskom lizingu, koje se odnose na obezbeđivanje bolje pravne zaštite i na smanjenje kapitalnog cenzusa za kompanije koje se bave lizingom nepokretnosti, koji trenutno iznosi 5 miliona evra, što ipak delimično ograničava tržište.

Osnovna razlika između kredita i lizinga nekretnina je u tome što nosilac zajma postaje i vlasnik nekretnine, ali kao sredstvo obezbeđenja polaže hipoteku na tu neku drugu nekretninu ili na drugo sredstvo obezbeđenja. Takođe, uobičajeno je da tržišna vrednost hipoteke bude bar 20 odsto viša u odnosu na iznos kredita. Kod lizinga, nosilac lizinga je suštinski vlasnik, ali je pravni vlasnik lizing kuća sve dok korisnik lizinga ne isplati poslednju ratu.

Ono što se izdvaja kao osnovna prednost finansiranja nekretnina putem lizinga je fleksibilni plan otplate vrednosti nekretnine koji omogućava da se deo vrednosti otplati u toku perioda finansiranja, a deo otplati ili reprogramira nakon isteka perioda otplate.

Uz dogovor sa klijentom, mesečne rate se mogu prilagoditi mogućnostima korisnika - za korisnike koji su do sada rentirali poslovni prostor, rata može biti ista kao trošak rentiranja i da na taj način ne predstavlja dodatno opterećenje poslovanja, a korisnik umesto troška praktično investira u poslovni prostor i nakon isteka perioda finansiranja postaje vlasnik nekretnine.

U Evropi je obim finansiranja nekretnina putem lizinga oko 16 milijardi evra godišnje i on nije dominantan u odnosu na tradicionalne predmete lizinga (vozila i opreme i čini samo pet odsto ukupnog finansiranja putem lizinga). Najviše se finansiranju industrijske zgrade i poslovni prostor, ali je interesantno da značajan udeo imaju i radnje i šoping molovi, kao i hoteli.

27

PRAVO PLODOUŽIVANJA U SRBIJI: (NE)UREĐENOST I PITANJA ZA PROCENITELJE

Dok sedite zavaljeni u visoku kožnu veržeru, pijete kiselu vodu sa ledom i pogledom diskretno, u sebi, prezirete tu gomilu knjiga na masivnoj drvenoj polici, Vaš poslovično nervozni advokat počne da citira, tonom koji kao da sledi posle „Eureka“, sledeći tekst: „Koji ima pravo službenosti na uživanje, onome pripadaju svi prihodi od jedne stvari i obični i vanredni, u najprostranijem smislu. Izuzima se sokrovište, ako bi se u zemlji, koja za uživanje služi, našlo, koje gospodaru zemlje pripada po propisanim opredeljenjima“. Koliko god ovo zvučalo arhaično, ovaj tekst je deo pozitivnog prava naše zemlje i sudije su obavezne da ovu, kao i druge norme koje se odnose na plodouživanje, primenjuju.

Naime, službenost plodouživanja (usufruct) u pravnom sistemu Republike Srbije nije regulisana zakonima za koje bi se to očekivalo, kao što je Zakon o osnovama svojinsko-pravnih osnova. Zakonodavac je ovo pitanje (s namerom ili ne) ostavio nedotaknuto, tako da su sudovi, morajući da primenjuju neko pravo, kopali po pravnim propisima iz prošlosti, skakali sa zakona na zakon unazad i na kraju došli do Građanskog zakonika iz 1844. godine. Primena ovog zakona je moguća na osnovu Zakona o nevažnosti pravnih propisa donesenih pre 6. aprila 1944. godine i za vreme neprijateljske okupacije.

Dakle, na pitanja plodouživanja danas primenjujemo norme koje je od 1837. do 1844. pisao Jovan Hadžić, a sam Zakonik je bio četvrti zakonik u Evropi (Francuska, Austrija, Holandija). Još je zanimljivije da plodouživanje, ova stvarna službenost, nije nimalo opskurno ili prevaziđeno pravno pitanje, već je sasvim „živo“ i često ga srećemo u praksi.

Procenitelji se često znaju naći u „nebranom grožđu“ kada su pitanja plodouživanja pred njima. Ono se upisuje u G list, kao i ostali tereti, i ovlašćuje nosioca prava na neometano držanje, korišćenje i ubiranje plodova. U ovom tekstu se nećemo do detalja baviti obimom plodouživanja i prikazom svih mogućih ovlašćenja koja ono podrazumeva, već ćemo se osvrnuti na pitanje postupanja procenitelja u situaciji kada mu je zadatak procena vrednosti nepokretnosti opterećene plodouživanjem, uzimajući da je manje-više jasno šta sve plodouživanje obuhvata.

Prvo je potrebno naglasiti da je, u praksi, plodouživanje upisano u LN, iako pravno ne predstavlja prepreku, ozbiljan problem kod stambenih kredita, tj. kod uspostavljanja hipoteke na nepokretnosti koja treba da posluži kao obezbeđenje. Pravnici u bankama će ovakve nepokretnosti u najvećem broju slučajeva zaobići u širokom luku i zahtevati da se pravo plodouživanja ukloni. Što je sasvim razumljivo, jer bi pravo plodouživanja praktično onemogućilo prodaju nepokretnosti u slučaju neizmirivanja kreditnih obaveza. Prostim jezikom, koje toliko spreman (u nedostatku bolje reči) da kupi stan ili kuću koju ne može da koristi?

Međutim, rešenje nije tako jednostavno. Najelegantnije rešenje je uvođenje pretpostavki da plodouživanje ne postoji. Dešava se da procenitelji ipak moraju da odrede vrednost nepokretnosti opterećene ovom službenosti, često da daju i tržišnu vrednost sa i bez plodouživanja. U tom smislu , postavlja se pitanje metoda kako to uraditi.
Zdravorazumski je zaključiti da, ako je plodouživanje doživotno, tj. da lice u čije je ime ustanovljeno do kraja života može da ga uživa, da nepokretnost vredi više što je to lice starije. I obrnuto, ako je nosilac prava ploduživanja maloletno lice, vrednost nepokretnosti je manja jer je potrebno znatno duže čekati kako bi se nepokretnost „oslobodila“ prava plodouživanja. Dakle, vremenska komponenta igra glavnu ulogu, a starost plodouživaoca se potom dovodi u vezu sa očekivanim životnim vekom u Republici Srbiji (koji je, da ne zaboravimo, nešto duži za žene nego za muškarce, 77 naspram 71 (podaci iz 2010 godine).

Vrednost nepokretnosti opterećene plodouživanjem će, tako, zavisiti od očekivanog životnog veka osobe nosioca prava plodouživanja u odnosu sa prosečnim životnim vekom u Srbiji i od visine rente, tj. prinosa koji bi ta nepokretnost mogla da donosi vlasniku. Ovakav pristup, u manjoj ili većoj meri, usvajaju zakonodavstva nekih evropskih zemalja. Zanimljivo je da se ovo pitanje najčešće poteže kod pitanja poreza na imovinu, pošto obveznik ovog fiskaliteta postaje plodouživalac. Zato je važno odrediti vrednost njegovog prava, dakle samog prava plodouživanja, a ne prava svojine, kako bi se pravilno i srazmerno oporezovao. U nastavku je tabela sa okvirnim vrednostima koju koriste neke poreske uprave u EU kako bi formirale vrednost prava plodouživanja kao procenat vrednosti prava svojine na nepokretnosti.

Age of the usufructuary	Value of the usufruct as a percentage of the value of the full ownership
Up to 20 years	90%
21 to 30 years	80%
31 to 40 years	70%
41 to 50 years	60%
51 to 60 years	50%
61 to 70 years	40%
71 to 80 years	30%
81 to 90 years	20%
Over 91 years	10%

Nacionalni standardi za procenitelje ne regulišu ovo metodološko postupanj niti posebno tretiraju procenu vrednosti nepokretnosti opterećenih plodouživanjem niti pitanje procene samog prava plodouživanja. Potrebno je napomenuti da se očekuje donošenje novog Građanskog zakonika, na kom se radi od 2006. godine, u kom će pravo plodouživanja biti regulisano. Naravno, ne očekuje se da će sam Zakon regulisati pitanje procene, ali se nadamo da će se stručna udruženja, konsultujući pravnu struku u Srbiji i iskustva drugih zemalja, početi baviti ovim pitanjem kako bi se došlo do odgovarajućeg rešenja.

28

PRETVARANJE PRAVA KORIŠĆENJA U PRAVO SVOJINE NA GRAĐEVINSKOM ZEMLJIŠTU BEZ NAKNADE

Odredbe Zakona o planiranju i izgradnji predviđaju da se pravo korišćenja na građevinskom zemljištu, pretvara u pravo svojine, bez naknade i to danom stupanja na snagu Zakona o planiranju i izgradnji. Zakon propisuje da upis prava svojine vrši nadležna Služba katastra nepokretnosti, po službenoj dužnosti. Naravno, zbog neefikasnosti katastra nepokretnosti na teritorije Republike Srbije, nadležne službe usled velikog broja predmeta i zahteva ne obavljaju upis po službenoj dužnosti već stranke moraju podneti zahtev katastru radi ubrazavanja procedure upisa prava svojine.

Pravo svojine na katastarskoj parceli upisuje se u korist lica ili više njih koji su upisani kao vlasnici objekta na parceli, odnosno lica ili više njih koji su vlasnici objekta upisani su kao nosioci prava korišćenja zemljišta na katastarskoj paarceli. Ako je na jednoj katastarskoj parceli izgrađeno više objekata, u vlasništvu različitih različitih lica, nadležni katastar u evidenciju o nepokretnostima i pravima na njima upisuje da je katastarska parcela u suvlasništvu tih lica, a da je udeo tih lica u srazmeri sa površinom koju poseduju u odnosu na ukupnu površinu objekata koji se nalaze na toj parceli. Ako se na katastarskoj parceli nalazi objekat, odnosno objekti u suvlasništvu različitih lica ili je objekat sastavljen od posebnih delova koji su u vlasništvu različitih lica, nadležni katastar u evidenciju nepokretnosti i pravima na njima upisuje da je katastarska parcela u suvlasništvu tih lica, a da je udeo tih lica u srazmeri sa površinom koju poseduju u odnosu na ukupnu površinu objekta, odnosno objekata koji se nalaze na toj parceli. Ako u evidenciji nepokretnosti i pravima na njima na katastarskoj parceli nije upisan postojeći objekat, zahtev za upis prava svojine na građevinskom zemljištu - katastarskoj parceli na kojoj je objekat sagrađen može se podneti tek nakon upisa tog novog objekta u evidenciju nepokretnosti i pravima na njima (npr. nakon okončanja postupka ozakonjenja ili dobijanja upotrebne dozvole u redovnoj proceduri) ili na osnovu pravnosnažne sudske odluke kojom se takav upis nalaže.

Ova odredba u Zakonu ne važi za neka lica i to:

- lica koja su nosioci prava korišćenja na građevinskom zemljištu, koja su bila ili jesu privredna društva i druga pravna lica na koja su se primenjivale odredbe Zakona kojima se uređuje privatizacija, stečajni i izvršni postupak, kao i njihove pravne sledbenike;
- lica koja su nosioci prava korišćenja na neizgrađenom građevinskom zemljištu u državnoj svojini koje je stečeno radi izgradnje u skladu sa ranije važećim zakonima kojima je bilo uređeno građevinsko zemljište do 13. maja 2013. godine, ili na osnovu odluke nadležnog organa;
- lica koja su nosioci prava korišćenja na građevinskom zemljištu, čiji je položaj određen zakonom kojim se uređuje sport, kao i udruženja;
- društvena preduzeća, nosioce prava korišćenja na građevinskom zemljištu;
- lica koja su nosioci prava korišćenja na građevinskom zemljištu, na koja se primenjuju odredbe propisa Republike Srbije i bilateralnih međunarodnih ugovora kojima se uređuje sprovođenje Aneksa i Sporazuma o pitanjima sukcesije ("Službeni list SRJ - Međunarodni ugovori", broj 6/02).

Za prethodno navedena lica važe odredbe Zakona o pretvaranju prava korišćenja u pravo svojine na građevinskom zemljištu uz naknadu, ali o tome u nekom narednom tekstu...

STICANJE PRAVA NA ZEMLJIŠTU ODRŽAJEM

Prema Zakonu o osnovama svojinsko pravnih odnosa fizička i pravna lica mogu imati pravo svojine na stambenim zgradama, stanovima, poslovnim zgradama, poslovnim prostorijama, poljoprivrednom zemljištu i drugim nepokretnostima, osim na prirodnim bogatstvima koja su u državnoj svojini. Takođe, mogu imati pravo svojine i na gradskom građevinskom zemljištu, u skladu sa zakonom. Pravo se stiče na osnovu pravnog posla i nasleđivanjem, kao i odlukom državnog organa, na način i pod uslovima određenim zakonom.

Po samom zakonu pravo svojine se stiče stvaranjem nove stvari, spajanjem, mešanjem, građenjem na tuđem zemljištu, odvajanjem plodova, održajem, sticanjem svojine od nevlasnika, okupacijom i u drugim slučajevima određenim zakonom.

Lice koje može izgraditi zgradu ili drugu građevinu (građevinski objekat) na zemljištu na koje drugi ima pravo svojine (graditelj), stiče pravo svojine i na zemljište na kome je izgrađen građevinski objekat, kao i na zemljište koje je neophodno za redovnu upotrebu tog građevinskog objekta, ako nije znalo niti moglo znati da gradi na tuđem zemljištu, a vlasnik zemljišta je znao za izgradnju i nije se odmah usprotivio.

Vlasnik zemljišta ima pravo da za vreme od tri godine od dana saznanja za završenu izgradnju, ali najkasnije u vreme od deset godina od završene izgradnje, traži da mu graditelj naknadi vrednost zemljišta u visini njegove prometne cene u vreme donošenja sudske odluke.

Ako je graditelj savestan, a vlasnik zemljišta nije znao za izgradnju, u slučaju kad građevinski objekat vredi znatno više od zemljišta, građevinski objekat zajedno sa zemljištem pripada graditelju, a on za zemljište duguje vlasniku naknadu po prometnoj ceni zemljišta.

Ako je vrednost zemljišta znatno veća, sud će na zahtev vlasnika zemljišta građevinski objekat dosuditi njemu i obavezati ga da graditelju naknadi građevinsku vrednost objekta u visini prosečne građevinske cene objekta u mestu u kome se nalazi. Ovaj zahtev vlasnik može podneti u roku od tri godine od dana završetka izgradnje građevinskog objekta.

Ako je graditelj savestan, a vlasnik zemljišta nije znao za izgradnju, u slučaju kada su vrednost građevinskog objekta i vrednost zemljišta približno jednake, sud će građevinski objekat, odnosno građevinski objekat i zemljište, dosuditi vlasniku zemljišta ili graditelju, vodeći računa o njihovim potrebama, a naročito o njihovim stambenim prilikama.

Savestan i zakonit držalac nepokretne stvari, na koju drugi ima pravo svojine, stiče pravo svojine na tu stvar održajem protekom deset godina. Savestan držalac nepokretne stvari, na koju drugi ima pravo svojine, stiče pravo svojine na tu stvar održajem protekom 20 godina.

Vreme potrebno za održaj počinje teći onog dana kada je držalac stupio u državinu stvari, a završava se istekom poslednjeg dana vremena potrebnog za održaj. U vreme potrebno za održaj uračunava se i vreme za koje su prethodnici sadašnjeg držaoca držali stvar kao savesni i zakoniti držaoci, odnosno kao savesni držaoci.

Kao posledica hipotekovanja samo jednog od više objekata na istoj parceli kao i hipotekovanja objekata izgrađenih na zemljištu čiji je vlasnik Republika Srbija, te naknadne konverzije zemljišta u pravo svojine u korist fizičkog lica, sve je više složenih imovinsko pravnih odnosa u kojima se banka i fizička lica pojavljuju kao vlasnici.

Primer je parcela na kojoj su izgrađena dva objekta od kojih je zemljište i jedan objekat u privatnoj svojini banke, dok je drugi objekat u privatnoj svojini fizičkog lica. Ova situacija bi se dodatno zakomplikovala ukoliko bi objekat u vlasništvu fizičkog lica nekim nesrećnim slučajem prestao da postoji. Čak i u slučaju da objekat prestane da postoji vlasnik zadržava pravo na zemljištu za redovnu upotrebu objekta. Isto se dešava i u slučaju izgradnje na tuđem zemljištu gde se vlasnik zemljišta nije protivio, a objekat je na tom zemljištu postojao duže od 20 godina. Ako se objekat sruši, lice koje je izgradilo objekat postalo je vlasnik zemljišta za redovnu upotrebu održajem, što dokazuje u sudskom postupku. Naravno, ovakvi slučajevi dodatno komplikuju prodaju nepokretnosti od strane banke i čine ove nekretnine manje atraktivnim za potencijalne kupce.

Ovakvi slučajevi se mogu javiti i kao posledica restitucije, gde je zemljište vraćeno prethodnim vlasnicima (pre eksproprijacije), a u međuvremenu su na parceli izgrađeni objekti koji su u privatnoj svojini.

30

UGOVOR O ZAKUPU NEPOKRETNOSTI

Stanodavci u Srbiji često od ovog ugovora beže glavom bez obzira, zakupci stanova bi voleli da ga vide češće nego što ga viđaju u praksi, a procenitelji uglavnom tumače ove ugovore kako bi došli do tržišne vrednosti nepokretnosti.

Ugovor o zakupu, „fantom“ u domaćoj praksi rentiranja stanova (ali ne i poslovnih prostora), je ugovor kojim se zakupodavac „obavezuje se da preda određenu stvar zakupcu na upotrebu, a ovaj se obavezuje da mu za to plaća određenu zakupninu“, kako to u članu 567. definiše ZOO, jedan od naših najvažnijih, i, dodaćemo, najuspešnijih zakona. Kada se ova norma dovede u kontekst nepokretnosti, znači da vlasnik nepokretnosti predaje istu na upotrebu zakupcu, a da zauzvrat očekuje zakupninu, popularno kiriju. Dodatni stav član 567. napominje da upotreba obuhvata i ubiranje plodova ukoliko nije drugačije ugovoreno ili uobičajeno. Možda na prvi pogled ne izgleda tako, ali ovaj stav drugi je bitan jer omogućava uspostavljanje podzakupa na nepokretnosti, koji se smatra mogućim ukoliko nije drugačije ugovoreno.

Zakup, kao jedan od vrlo bitnih pravnih odnosa, je, dakle, definisan pomenutim Zakonom o obligacionim odnosima, ali to ne znači da je „uklesan u kamenu“, jer su mnoge norme dispozitivnog karaktera. Ovo znači da se strankama, tj. ugovoračima ostavlja mogućnost da svoje odnose urede onako kako žele, ali u skladu sa zakonskim ograničenjima.

Pre nego što objasnimo obaveze ugovornih strana kod zakupa, napomenućemo da je zakup, a što mnogi zaboravljaju, neformalan ugovor. Ovo znači da ugovor postoji iako nije sačinjen u pisanoj ili nekoj drugoj formi. Naravno, velika većina ugovorača sastavlja ugovor u pisanoj formi, kako bi se olakšalo dokazivanje postojanja ugovora. Pored toga, posebni propisi mogu da određene vrste ugovora o zakupu, tj. njihovu punovažnost vežu za određenu formu.

Dalje, osnovne obaveze zakupodavca, prema ZOO jesu: predaja stvari zakupcu, zajedno sa svim njenim pripacima, održavanje stvari u ispravnom stanju za vreme trajanja zakupa i zaštita zakupca od pravnih i materijalnih nedostataka na stvari. U kontekstu nepokretnosti, to znači da zakupodavac mora da zakupcu omogući fizički korišćenje nepokretnosti (recimo, predajom ključeva stana), zatim, da održava nepokretnost (npr. obavlja investiciona ulaganja neophodna za ispravno funkcionisanje), i da oslobodi zakupca od bilo kakvih materijalnih i pravnih (evikcija) nedostataka stvari.

Osnovne obaveze zakupca se svode, logično, na plaćanje ugovorene zakupnine u roku određenom samim ugovorom, zakonom ili običajima, zatim, upotreba stvari na ugovoreni način ili u skladu sa njenom namenom, kao dobar domaćin ili privrednik (standard koji se očekuje) i da stvar, po prestanku ugovora, vrati neoštećenu zakupcu.

Na početku smo istakli da je podzakup uvek moguć, ukoliko nije drugačije ugovoreno. To znači da zakupac može stvar dati u zakup trećem licu, ali uz ograničenje da se time ne nanosi šteta zakupodavcu. Kako smo rekli i ovo je dispozitivna norma, i ugovorne strane uvek imaju mogućnost drugačijeg postuliranja.

Bitna stvar kod zakupa, a što je bitno i proceniteljima, je mogućnost otuđenja zakupljene stvari. Zakon postavlja pravni odnos tako da, narodskim rečnikom, novi vlasnik nepokretnosti ulazi „u cipele“ prethodnog vlasnika, tj. zakupodavca iz izvornog odnosa zakupa. Dakle, novi vlasnik preuzima i zakup zajedno sa svojinom na stvari i mora da poštuje odredbe ugovora o zakupu do isteka ugovora. Samo ukoliko novi vlasnik nije znao za postojanje ugovora o zakupu, a stvar još nije predana zakupcu, nije dužan da stvar preda zakupcu. U tom slučaju, zakupcu ostaje odštetni zahtev prema zakupodavcu.

Na kraju, zakup će prestati jednim od četiri zakonski regulisana načina: protekom ugovorenog vremena, otkazom, propasti stvari usled više sile i smrću jedne od ugovornih strana (u ovom slučaju se nastavlja sa naslednicima ako nije drugačije ugovoreno).

Pomenuli smo ogroman značaj ugovora o zakupu u privrednim odnosima, ali i odnosima između fizičkih lica, pomenuli smo i osnovne elemente ugovora kao i obaveze ugovornih strana, formu i još neke bitne karakteristike ugovora o zakupu. Takođe, istakli smo neke posebnosti ovog ugovora koje su karakteristične za našu stvarnost, kao i činjenicu da je ovaj ugovor veoma bitan i za procenitelje vrednosti nepokretnosti. U sledećim izdanjima opisaćemo neke posebnosti ovog ugovora koje su posebno zanimljive proceniteljima, kao što su zakupnina (načini kako se određuje, koje su česte dodatne klauzule vezane za zakupninu, vezivanje iznosa zakupnine za kurs itd), mogućnosti raskida ugovora (mogućnost prevremenog raskida i ugovorni penali u tom slučaju), zakonske rokove ukoliko isti nisu ugovoreni i sl. Ostaje i da pojasnimo šta smo mislili kad smo ovaj ugovor označili kao „fantoma“ u odnosima između fizičkih lica i još neke zanimljive teme, zato nastavite da nas pratite.

6.0 POLJOPRIVREDA I ZEMLJIŠTE

01 Cena poljoprivrednog zemljišta u Srbiji
02 Podsticaji za podizanje višegodišnjih zasada jabuke
03 Prinos pšenice solidan, očekuje se odličan prinos prolećnih useva
04 Građevinsko zemljište - Osnovni pojmovi
05 Proizvodnja vina u Srbiji
06 Lešnik za početnike
07 Popravka i unapređenje kvaliteta kiselih zemljišta
08 (Ne)racionalno korišćenje zemljišta
09 Voćarstvo u Srbiji
10 Tražnja za zakup državnog zemljišta u porastu
11 Zemjišna renta
12 Podizanje zasada oraha
13 Osiguranje useva i plodova
14 Organska proizvodnja
15 Komasacija u Srbiji
16 Vrste tipskih zemljišta u Srbiji
17 Namena zemljišta
18 Oj orasje, orasje, ustaj Mićo zora je

01

CENA POLJOPRIVREDNOG ZEMLJIŠTA U SRBIJI

15.000 € — **dostiže cena ha poljoprivrednog zemljišta u Vojvodini**

4.500 € — **dostiže cena ha zemlje u Istočnoj i Južnoj Srbiji, izuzev okoline Požarevca i Prokuplja**

5.000 € — **dostiže cena ha poljoprivrednog zemljišta u Centralnoj i Zapadnoj Srbiji**

100 ha — **i više su ostvarene prodaje zemljišta u poslednja dva kvartala na teritoriji Banata i Bačke**

Cena hektara kvalitetnog obradivog poljoprivrednog zemljišta u Vojvodini dostiže i do 15.000 €. Za hektar zemlje u Istočnoj i Južnoj Srbiji izuzev u okolini Požarevca i Prokuplja, dobija se najviše 4.500 €, dok se u Vojvodini, posebno oko Srbobrana, Stapara ili Inđije, zemljište prodaje i po 3 puta većoj ceni. U Centralnoj i Zapadnoj Srbiji cena zemljišta kreće se oko 5.000 € po hektaru. Vrednosti variraju u zavisnosti od mikro lokacije, koja je po pitanju zemljišta jedan od najbitnijih faktora. Ovakva situacija tumači se vrlo lako jer je direktno vezana za problem depopulacije sela. Tamo gde nema stanovnika, nema ni zainteresovanih za kupovinu, odnosno, za obradu zemlje. Cena zemlje direktno zavisi od njenog mesta, ali ima još mnogo faktora, kao što je kvalitet, da li je u pitanju veća ili manja parcela, da li ima kanale za odvodnjavanje ili bunar za
navodnjavanje, da li je u blizini puta ili duboko u ataru. Naravno, vrlo veliki značaj ima i to da li je u tom kraju zemlja tražena, jer i za zemljište, kao i za sve ostalo što se prodaje, važe odnosi ponude i potražnje.
Većina transakcija koja se obavi ni ne stigne na tržište iz razloga što, na većini lokaliteta, poljoprivredna domaćinstva koja ne poseduju mehanizaciju, ne mogu ostati konkurentna i uglavnom rasprodaju zemljište dogovorom sa poljoprivrednim gazdinstvima koja se nalaze u istom mestu ili kompanijama iz agrobiznisa koje preko resornih komercijalista prate ponudu na lokalitetima i imaju interes da ukrupnjavaju vlasništvo nad obradivim površinama. Uglavnom se prodaju parcele do 10 ha jer zemljoposednici koji imaju veće table kupuju zemljište, a mali poljoprivrednici koji imaju rasparčane parcele prodaju zemljište.

Takođe, prodaju i mali poljoprivrednici bez mehanizacije, naslednici koji ne žive u mestu prodaje ili se ne bave poljoprivredom.
Banke su poslednjih godina smanjile kamatu na štednju, stoga i građani koji se ne bave poljoprivredom ulažu novac u zemlju, jer od arende (izdavanja) dobijaju veći novac nego od kamate na štednju. U poslednja dva kvartala na teritoriji Banata i Bačke ostvarene su prodaje zemljišta površina preko 100 ha, te i takvi podaci ukazuju da i pored suše koja je bila 2017. godine i dalje postoji veliko interesovanje za kupovinu, kako manjih površina tako i velikih tabli obradivog zemljišta.
Istraživanje o tržišnoj vrednosti poljoprivrednog zemljišta kompanija Data Investment zasniva na dugogodišnjem radu na procenama poljoprivrednog zemljišta, informacijama o ostvarenim prodajama na predmetnim lokalitetima, ponudi i tražnji na predmetnim lokalitetima, međunarodnoj metodologiji za dobijanje tržišne vrednosti, implementacijom svih javno dostupnih podataka.
Iz navedenih razloga pri proceni poljoprivrednog zemljišta veoma je bitno da stručna i sertifikovana lica rade procene poljoprivrednog zemljišta. Kako kompanija Data Investment u svom timu ima četiri licencirana procenitelja, kao i dva sudska veštaka iz oblasti poljoprivrede, sa spoljnim saradnicima na teritoriji cele Srbije, procena poljoprivrednog zemljišta koji uradi Data Investment garantuje kvalitetan izveštaj sa svim potrebnim podacima i detaljnom analizom tržišta sa najnovijim informacijama o ostvarenim transakcijama na mikrolokaciji. U prilog tome govori i činjenica da Data Investment konstantno dobija zahteve kako od domaćih tako i od stranih kompanija za izradu procene poljoprivrednog zemljišta.

02

PODSTICAJI ZA PODIZANJE VIŠEGODIŠNJIH ZASADA JABUKE

U proteklih 5 godina na teritoriji Republike Srbije primetno je sve veće interesovanje za zasnivanje višegodišnjih zasada. Kako za zasad jabuke postoji najveće interesovanje, u nastavku je prikazan kratak vodič kroz mogućnosti ostvarivanja subvenicija za podizanje višegodišnjih zasada jabuke.

Svi koji planiraju zasnivanje zasada imaju pravo na subvencije kao podršku od strane države. Pravo na podsticaje za podizanje proizvodnih zasada ima: fizičko lice koje je nosilac porodičnog poljoprivrednog gazdinstva, preduzetnik i pravno lice.

Pravo se može ostvariti za jedan ili više podignutih zasada, a najmanja površina svakog zasada treba da iznosi 0,3 ha. Bitno je napomenuti da se zasad mora nalaziti u jednoj celini tj. može se podneti zahtev za više parcela, ali se moraju nalaziti jedna do druge. Korisnik podsticaja ostvaruje pravo povrata uloženih sredstava u procentualnom iznosu od vrednosti investicije, koje zavisi od mesta investicije, tj. područja gde je zasad podignut, a u skladu sa zakonom kojim se uređuju podsticaji u poljoprivredi i ruralnom razvoju. Maksimalni iznos podsticaja po korisniku podsticaja iznosi 3.000.000 dinara.

Najveća površina za koju može da se ostvari podsticaj iznosi 10 ha.

Maksimalni iznosi podsticaja za podizanje zasada po stavkama prikazani su u nastavku:

- za nabavku sadnica voćaka – 2.000.000 dinara;
- za nabavku naslona – 700.000 dinara;
- za pripremu zemljišta – 200.000 dinara;
- za hemijsku analizu zemljišta, odnosno ispitivanje mehaničkog sastava zemljišta – 100.000 dinara.

- Ako su zasadi sa domaćim sortama voćaka - podsticaji se uvećavaju za 100.000 dinara po hektaru podignutog zasada.
- Ukoliko su zasadi sa knip sadnicama, podsticaji se uvećavaju u iznosu od 100.000 dinara po hektaru

Potrebna dokumentacija za ostvarivanje prava na povrat sredstava:

- račun o plaćenom iznosu za kupovinu sadnica voćaka, plaćenih u toku prethodne, odnosno u toku tekuće kalendarske godine u kojoj se podnosi zahtev, a do datuma podnošenja zahteva;

- račun o plaćenom iznosu za pripremu zemljišta izvršenu u toku prethodne ili tekuće kalendarske godine u kojoj se podnosi zahtev,

- račun o plaćenom iznosu za analizu zemljišta izvršenu u toku prethodne ili tekuće kalendarske godine, do datuma podnošenja zahteva;

- račun o plaćenom iznosu za nabavku naslona, odnosno predračun na ime podnosioca zahteva za planiranu nabavku naslona;

- izvod iz Registra privrednih subjekata za pravna lica, odnosno preduzetnike ne stariji od šest meseci;

- kopija plana u razmeri 1:1.000, 1:2.500, 1:2.800 ili 1:2.880 i izvod iz katastra nepokretnosti sa podacima o vlasništvu, teretima i ograničenjima (prepis lista nepokretnosti, ako je uspostavljen novi operat, odnosno prepis posedovnog lista, ako nije uspostavljen novi operat), odnosno izvod iz zemljišnih knjiga (gde nije uspostavljen katastar nepokretnosti) za sve katastarske parcele koje su predmet zahteva;

- overa da po nekom drugom osnovu aplikant ne koristi podsticajna sredstva za podizanje istih proizvodnih zasada, odnosno da je izvršena priprema zemljišta,

- investiciona saglasnost, odnosno odobrenje Ministarstva za podizanje višegodišnjih zasada na zakupljenom poljoprivrednom zemljištu u državnoj svojini;

- ugovor o zakupu, odnosno korišćenju ako je zasad podignut na zakupljenom zemljištu ili zemljištu za koje je sklopljen ugovor o korišćenju overen kod nadležnog organa.

Ulaganja su velika, ali uz podsticaj države i stručni monitoring kvalifikovanih lica zasadi posle šeste godine uglavnom isplaćuju investiciju i narednih 15 godina ostvarujete neto dobit od preko 10.000 eur/ha.

03

PRINOS PŠENICE SOLIDAN, OČEKUJE SE ODLIČAN PRINOS PROLEĆNIH USEVA

Pšenica je u Srbiji u ovoj sezoni zasejana na oko 630.000 hektara, od čega je 330.000 hektara tj. više od polovine u Vojvodini. Očekuje se rod od preko tri miliona tona zrna, a po poslednjim podacima biće oko 3,1 milion tona zrna. Prinosi su na početku žetve bili odlični, od 5 do 8 tona po hektaru u Vojvodini, prosečno oko 6,5 tona, a u ostalom delu Srbije preko 5 tona po hektaru. Primera radi 2016. je bio rekordan prosečan prinos od 5,1 tone po hektaru. Žetva pšenice završena je tek posle 45 dana, prinosi se kreću oko pet tona po hektaru, ali su dugotrajne kiše i samim tim žetva koja je jako dugo trajala i prekidana više puta, a kiša je delimično uticala i na nešto lošiji kvalitet pšenice koji se može negativno odraziti na izvoz ove žitarice, tj. na smanjenje cene pri izvozu. Kako ova godina nije bila idealna u svetu po pitanju roda pšenice, Srbija će biti u mogućnosti da izveze veće količine pšenice, samo je pitanje po kojoj ceni s obzirom na sve prethodno navedeno. Trenutna cena pšenice ne pogoduje ratarima, pa će ko bude u mogućnosti skladištiti ovogodišnji rod i čekati bolju cenu. Može se sumirati da je prinos ovogodišnjeg roda pšenice zadovoljavajući.

Kukuruz je posejan na oko 900.000 hektara, na oko 250.000 hektara posejan je suncokret i na oko 200.000 hektara soja. Prolećni usevi trenutno izgledaju odlično i očekuje se dobar prinos. Razlog su vremenske prilike, dosta vlage i toplo vreme koje pozitivno utiče na rod. Ako se slično vreme nastavi, prinosi mogu biti rekordni. Ocena svih stručnjaka je da će ovo biti veoma dobra godina za kukuruz, s obzirom da kada je bilo najpotrebnije, bilo je i više nego dovoljno padavina. Trenutno kukuruz izgleda odlično na skoro svim lokalitetima i očekuju se rekordni prinosi ukoliko ne bude nepredviđenih oluja i obilnih padavina koje u ovom trenutku ne bi pogodovale, a postoji i eventualni rizik od slabijeg roda ukoliko bude vreli toplotni talas u narednom periodu. Soja i suncokret su takođe u odličnom stanju i kao i za kukuruz, očekuju se odlični prinosi.

Izgledi 2018. godine po pitanju prinosa osnovnih ratarskih kultura obećavajući su, bez obzira na lošiji kvalitet pšenice, a naredni period do žetve koji bi usled vremenskih neprilika mogao uticati na lošije prinose kukuruza, soje i suncokreta ne bi mogao drastičnije pogoršati prognoze ovogodišnjih prinosa prolećnih kultura. Postoji bojazan da će, kao i u svim prethodnim godinama kada su bili odlični prinosi, otkupne cene biti na veoma niskom nivou, ali bez obzira na cenu, uvek je bolje imati veliki prinos na nivou države koji pozitivno utiče na sveukupnu situaciju u poljoprivredi i mogućnost većeg izvoza, pošto je prethodna godina podbacila na većini lokaliteta po pitanju prinosa svih kultura zbog suše, a ova je kako se čini na dobrom putu da bude rekordna po pitanju prinosa, a po pitanju kvaliteta ostaje da se nadamo da će vremenske prilike pozitivno uticati na trenutno stanje koje je odlično za sve prolećne kulture.

04

GRAĐEVINSKO ZEMLJIŠTE - OSNOVNI POJMOVI

Šta se podrazumeva pod pojmom građevinsko zemljište?

To je zemljište koje je određeno zakonom ili planskim dokumentom za izgradnju i korišćenje objekata, zemljište na kom se nalaze objekti izgrađeni u skladu sa zakonom i zemljište čija je namena određena planskim dokumentom. Građevinsko zemljište može biti u svim oblicima svojine. Pravo svojine na zemljištu u javnoj svojini ima Republika Srbija, autonomna pokrajina, odnosno jedinica lokalne samouprave. Vlasnik građevinskog zemljišta ima pravo da ga daje u zakup povodom izgradnje objekata za koje je izdata privremena građevinska dozvola. Ugovor o zakupu se zaključuje najduže do pet godina. Građevinsko zemljište može biti:

- **Izgrađeno** – na zemljištu se nalaze objekti za trajnu upotrebu;
- **Neizgrađeno** – na zemljištu nema objekata ili se nalaze objekti za koje nije izdata građevinska dozvola ili se nalaze privremeni objekti;
- **Uređeno** – zemljište koje je u skladu sa planskim dokumentom i zemljište koje je opremljeno za korišćenje i građenje (elektromreža, pristup zemljištu i slično);
- **Neuređeno**

Pripremanje zemljišta za izgradnju objekata obuhvata sprovođenje istražnih radova, izradu geodetskih elaborata, izradu geoloških, topografskih i drugih podloga, izradu planske i tehničke dokumentacije, programa za uređivanje, uklanjanje objekata, saniranje i ostalih radova.

Opremanje zemljišta podrazumeva izgradnju komunalne infrastrukture i uređenje površina javne namene. Doprinos za uređenje građevinskog zemljišta plaća investitor, dok se iznos doprinosa utvrđuje rešenjem o izdavanju građevinske dozvole. Doprinos se ne obračunava za objekte javne namene u javnoj svojini, objekte komunalne infrastrukture, podzemne etaže objekata visokogradnje (garaže, ostave...), dečija igrališta i sportske terene. Doprinos se takođe plaća u slučaju promene namene objekta.

Postojeće površine javne namene koje su u skladu sa planskom dokumentacijom se ne mogu otuđiti iz javne svojine. Otuđenje neizgrađenog građevinskog zemljišta se sprovodi javnim nadmetanjem ili prikupljanjem ponuda javnim oglasima.

Pravo korišćenja na građevinskom zemljištu pretvara se u pravo svojine, a upis prava svojine vrši organ zadužen za državni premer i katastar. Pravo svojine pripisuje se licu koje je upisano kao vlasnik objekta koji se nalazi na predmetnoj parceli, odnosno licu koje ima pravo korišćenja te parcele.

Po okončanom postupku konverzije prava korišćenja u pravo svojine, parcela izgrađenog građevinskog zemljišta, zajedno sa svim objektima koji su izgrađeni na njoj, postaje jedinstveni predmet prava svojine, tako da se sva postojeća prava i tereti koji postoje na objektu prenose i na katastarsku parcelu, osim ako je parcela pod dugoročnim zakupom.

05

PROIZVODNJA VINA U SRBIJI

Srbija ima veliki potencijal, predstavlja dobro podneblje za vinogradarstvo, sa grožđem koje je sa dobrim balansom kiselosti i šećera. Nalazi se između 42. i 46. stepena severne geografske širine i ima položaj koji je pozicionira među najpovoljnije lokacije za zasnivanje zasada. Neki delovi Srbije su pod blagim uticajem mediteranske klime. Prosek padavina je zadovoljavajući za proizvodnju grožđa, sa dobrim rasporedom u toku vegetacije. Jedna od prednosti vinogradarstva u Srbiji je i široki spektar sorti. Postoji oko 50 domaćih sorti, a koriste se i strane sorte. Odabir sorte vinove loze je od velikog značaja u vinogradarstvu, jer od izbora zavisi prinos i kvalitet grožđa kao osnovne sirovine za proizvodnju vina. Takođe, sorta vinove loze je osnovni nosilac karakteristika vina - mirisa i ukusa. U prethodnih nekoliko godina počinje intenzivno širenje visokokvalitetnih vinskih sorti. Razvoj malih privatnih vinarija i tendencija njihovih osnivača da proizvode kvalitetna vina, takođe su imali veliki uticaj na pozitivne promene u sortimentu vinove loze. Proizvodnja vina u Republici Srbiji iznosi 37,6 miliona litara (2014-2016). U ukupnoj proizvodnji dominiraju stona vina, koja imaju učešće od 86,4%, odnosno 32,5 miliona litara. Proizvode se podjednake količine crvenog vina i rozea sa jedne strane i belog vina sa druge. Proizvodnja crvenog vina i rozea iznosila je prosečno 18,7 miliona litara. Iz ove grupe, proizvodnja vina sa geografskim poreklom bila je na nivou od 700 hiljada litara, što je činilo svega 4,0% ukupnih količina crvenog vina i rozea. U Srbiji proizvodnjom vina koje se plasira na tržište, bavi se 235 proizvođača i oni su u potpunosti tržišno orijentisani, dok se uzgojem grožđa bavi 80.341 proizvođača, a koje se proizvodi na 22.150 hektara. Na teritoriji Vojvodine uzgojem grožđa na 5.003 hektara bavi se 5.734 proizvođača. Izvoz vina iz Republike Srbije prosečno je iznosio 13,6 miliona litara (2012-2016) i imao je tendenciju značajnog opadanja. Najveći izvoz ostvaren je u 2012. godini kada je iznosio 23,4 miliona litara. U narednim godinama izvoz je opadao, a uticaj na to su imale "loše" godine sa malim prinosima, da bi se u 2016. godini ostvario najmanji nivo koji je iznosio 9,8 miliona litara. Prosečna cena koja je ostvarena u ukupnom izvozu vina iz Republike Srbije iznosila je 1,19 $/lit, što predstavlja cca. 121 dinar po litru. Najniža cena koja je iznosila 0,87 $/lit ostvarena je 2012. godine, dok je najviša cena ostvarena 2016. godine i iznosila je 1,41 $/lit. Očigledno je da je sa smanjenjem količina u izvozu došlo do porasta prosečne cene po litru, što ukazuje da u izvozu trenutno dominiraju kvalitetnija vina koja ostvaruju višu cenu na međunarodnom tržištu. Osnovni ograničavajući faktor većeg izvoza su male površine pod vinovom lozom, neodgovarajuća struktura proizvodnje, odnosno nedostatak kvalitetnih i vrhunskih vina. Rast i promena strukture proizvodnje predstavljaju osnovu povećanja izvoza vina. Šansu u izvozu ne treba tražiti u kvantitetu, jer je proizvodnja vina u Republici Srbiji mala, već u vrhunskom kvalitetu prema odabranim tržišnim segmentima. Najznačajnije zemlje u koje se izvozilo u prethodnim godinama su Ruska Federacija, Bosna i Hercegovina, Češka, Crna Gora i Rumunija.

06

LEŠNIK ZA POČETNIKE

Prema procenama Ministarstva poljoprivrede, trenutno se u Srbiji pod zasadom leske nalazi oko 1300 hektara. Stari su u proseku 4 do 5 godina, sa prosečnom gustinom sadnje od 600 sadnica po hektaru (400-1.200 sad/ha) i prinosom od 7 do 10 kilograma po stablu. Na osnovu ovakvih podataka godišnja proizvodnja lešnika u ljusci je oko 4.000 do 5.000 tona, a najveći zasadi se nalaze u: Šidu (137 ha), Pećincima (111 ha), Kuli (107 ha), Šapcu (71 ha), Deču/Crvenki (58 ha) i u Vršcu (51 ha). Polovina podignutih zasada je pod kvalitetnim italijanskim sortama koje se koriste u industrijskoj proizvodnji, dok je druga polovina pod krupnorodim turskim sortama koje se koriste za jelo i domaće kolače, podaci su Ministarstva poljoprivrede.

Svi podaci su od pre 2017. godine, tako da njih treba uzeti sa rezervom zbog činjenice da se sadnja leske povećala u prethodnih dve godine. Cena sadnica leske se kreće od 2 do 5 evra (za kalemljenje sorte), ali je u najvećem broju slučajeva oko 3 evra. Ako ste ozbiljni u proizvodnji, kupićete kvalitetne sertifikovane sadnice jer onda znate tačno šta ćete dobiti (za 10 godina). One su naravno skuplje. Po hektaru se sadi 450 do 650, ali više sadnice ne znači garantovano i veći prinos, jer leska traži prozračnost i sunce. U punom rodu, prinos po jednom stablu iznosi oko 8 do 12 kilograma, od čega 50 do 60 odsto otpada na ljusku. Prinos lešnika po hektaru iznosi od 2,2 do 3,6 tona po hektaru, zavisno od brojnih faktora. Na svetskoj berzi cena lešnika u ljusci bila je, u maju prošle godine, 3 evra po kilogramu. Na domaćem tržištu se na veliko lešnik u ljusci trenutno otkupljuje po ceni od oko 1,5 evra po kilogramu a jezgro na malo kreće se od 5 do 8 evra po kilogramu. Prava ukupna investiciona ulaganja mogu ići od 4.000 pa sve do 12.000 evra po hektaru, a u godini punog roda prihod može dostići i 15.000 evra po hektaru, ali biti i manje od polovine te sume. Isplativost leske je i u činjenici da pet hektara pod njom zadovoljava sve finansijske potrebe četvoročlanog domaćinstva, ali za pravu proizvodnju za industriju je potrebno minimum deset hektara. Sama procedura sadnje nije previše komplikovana, ali moraju da se poštuju osnove agronomije. Na jednom hektaru se zasadi 500-550 sadnica leske, obično u jesen. Razmak između redova i kolona je od 4,5 do 6 metara, zavisi kako ko isplanira parcelu, tako da, kao što sam pomenuo, na jednom hektaru bude od 450 do 650 sadnica. Postoje leske kao žbunovi, postoje i kalemljene sadnice koje rastu kao jedno stablo, to su dve filozofije uzgoja a postoji i treća, njihova kombinacija - žbun kalemljen nisko na divlju lesku. Leska zahteva rastresitu, umereno vlažnu zemlju i dobru osunčanost terena. Kako je u centralnoj Srbiji 90 odsto zemljišta ispod 1.000 metara nadmorske visine, to je pogodno za lesku, dok su u Vojvodini za uzgoj leske najpogodniji Srem i zapadni delovi Bačke, dok Banat I severoistočna Bačka nisu toliko pogodni zbog jakih vetrova, mrazeva i visokih podzemnih voda. Leska se ne oprašuje sama. Morate pored osnovne sorte na parceli imati dva do četiri oprašivača, tj. sorte leske koje cvetaju u povoljno vreme da opraše glavnu sortu. One se i beru posebno, a kvalitet ploda im je nešto slabiji. Za dobar uspeh zasada treba zasaditi najmanje 4-6 sorti radi uspešne oplodnje. Pri ovome glavna sorta treba da bude zastupljena sa oko 60 odsto. Kada se sadnice zasade (one tada imaju oko dve godine), predstoji samo da se redovno prskaju protiv parazita (najmanje dva puta ali ide i do šest, ali i to je tek polovina onoga koliko se puta prska jabuka), da se čupa korov i da se za godinu dve sačeka prvi rod. Ipak, onaj nešto značajniji je tek za četiri godine. Rod se zatim skuplja sa zemlje (lešnik se ne bere već eventualno oduvava), obično posebnim usisavačem, a zatim pere i suši. Zatim plod u ljusci ide na selekciju, kalibraciju, pa na krckalice, provejavanje... Berba je, naravno, takođe trošak i beračima se plaća oko 60 dinara po kilogramu ploda, ili 1500 dinara za jednodnevan rad do 10 sati (pa za pet dana opet... i tako ceo avgust i septembar). Za 10 hektara u sezoni potrebno je 30 ljudi. Mašinsko skupljanje je višestruko jeftinije, ali se kupovina mašine isplati tek na velikim površinama. Dobro osušeni plodovi mogu se čuvati godinu ili dve, ali je bolje je da se ne čuvaju više od godinu dana jer gube na težini i boji, a ponekad ako je visok sadržaj vlage mogu i da užegnu. Prodaja lešnika nikada nije predstavljala problem jer se ona u Srbiji najčešće prodaje nakupcima ili manjim konditorskim proizvođačima, dok je i dalje aktuelna prodaja na malo gde se kilogram proda i do 1000 dinara. Ukoliko imate parče zemlje i volju, vredi pokušati.

07

POPRAVKA I UNAPREĐENJE KVALITETA KISELIH ZEMLJIŠTA

Zemljišta kisele reakcije su najrasprostranjenija vrsta zemljišta u Srbiji sa udelom od 60% ukupne površine zemljišta. Kisela zemljišta se uvećavaju pre svega zbog činjenice da se nekontrolisano upotrebljava mineralno đubrivo i izostavlja organsko. Ove aktivnosti izazivaju poremećaje u hemijskim, biološkim i fizičkim osobinama zemljišta. Najveći deo kiselih zemljišta nalazi u centralnoj Srbiji i ukoliko izuzmemo zemljišta u plodnim dolinama reka, u svim regionima uže Srbije rasprostranjena su zemljišta različitog stepena kiselosti. Imaju pH od 5,6 i niže, slabo su do srednje obezbeđena ukupnim azotom, slabo obezbeđena lako pristupačnim fosforom, a lako pristupačnim kalijumom srednje i dobro.

Na području Šumadije ima mnogo kiselih zemljišta, oko 70% dok bi se popravkom zemljišta povećala površina obradivog zemljišta u odnosu na trenutno stanje. Pojačana kiselost je jedan od glavnih uzroka niskih prinosa, zbog činjenice da se biljke teško ukorenjavaju pa je i korišćenje biljne hrane iz zemlje veoma slabo. Mikroorganizmi su u kiseloj sredini zastupljeni u minimalnom broju pa je i proces mineralizacije sveden na najmanju meru. Struktura kiselih zemljišta je narušena pa se takva zemljišta u uslovima suše stvrdnjavaju i pucaju, a u uslovima vlage postaju lepljiva pa je obrada takvih zemljišta otežana. Popravka kiselih zemljišta postiže se kalcifikacijom , merom čiji je cilj da se kiselo zemljište preobrati u slabo kiselo i normalno.

Ova mera se sprovodi na zemljištima na kojima je pH manji od 5., a sredstva za kalcifikaciju su fino samleveni kalcijum karbonat, laporac, pečeni kreč, gašeni kreč, saturacioni mulj i drugi. Kalcifikacija se obavlja kada na njivama nema useva, najbolje u vreme zaoravanja strnjike, kreč se zaore zajedno sa strnjikom i zgorelim stajnjakom, ima dovoljno vremena za njegov preobražaj i za mešanje s zemljom do proleća kada će se obaviti setva. Kreč treba da je dobro usitnjen i ravnomerno raspoređen pre zaoravanja. Dejstvo kalcifikacije traje u proseku 3-4 godine. Značajna mera popravke zemljišta je i humifikacija što znači povećanje sadržaja humusa u zemljištu koja se postiže unošenjem organskih đubriva u zemljište i setva biljaka koje rastu i stvaraju veliku količinu organske materije – grahorica, uljana repica, crvena detelina, i oranje u trenutku kada se postigne najveća zelena masa.

Dovoljne količine humusa u zemljištu povoljno deluju na fizičke, hemijske i biološke osobine zemljišta, a sam humus je ogledalo plodnosti zemljišta. Humus je izvor hrane i energije za zemljišne mikroorganizme, njihovom razgradnjom, mineralizacijom dobijaju se hraniva pristupačna biljkama, naročito azot kao i ugljen dioksid koji služi za fotosintezu. Poseban problem zemljišta Šumadije jeste što je za većinu ispitanih uzoraka kod kojih je evidentiran slab sadržaj kalcijuma, vezana i pojava da su siromašni u organskoj materiji kao i u fosforu. Zato je pitanje rešavanja beskrečnih obradivih površina vezano s pitanjima humifikacije i fosfatizacije istih.

08

(NE)RACIONALNO KORIŠĆENJE ZEMLJIŠTA

Prema podacima Republičkog geodetskog zavoda 2005. godine, bilo je 6.954,15 km2 ili 695.415,12 ha građevinskog zemljišta, što je činilo oko 9 % ukupne teritorije Republike Srbije. Građevinsko zemljište predstavlja jedan od najvažnijih resursa za razvoj malih i srednjih gradova, kako se gradovi kategorišu u evropskim okvirima. Osnovni nedostaci sistema upravljanja građevinskim zemljištem ogledaju se u stvaranju raznih ograničenja za razvoj naselja i ograničenja na razvoj različitih ekonomskih aktivnosti. Kada pominjemo ekonomske aktivnosti prvenstveno mislimo na korišćenje zemljišta za gradnju isključivo komercijalnih objekata. Pitanja restitucije zemljišta i nepokretnosti doprinose da nerešeni imovinsko-pravni odnosi usporavaju i poskupljuju izgradnju objekata i produžavaju vreme izgradnje i dobijanja dozvola i saglasnosti. Slabosti sistema upravljanja građevinskim zemljištem su: dostupnost katastrima imovine, neefikasno korišćenje zemljišta, uticaj na izgradnju i investicije, smanjenje lokalnih prihoda od zemljišta, deficit opremljenih lokacija za pojedine namene, primena masovne procene vrednosti nepokretnosti u urbanim naseljima uz odsustvo kriterijuma i metoda evaluacije nepokretnosti, posebno građevinskog zemljišta. Prema dokumentu Svetske banke iz 2004.godine, u Republici Srbiji vrednost građevinskog zemljišta uvećana je oko 1.000 puta u odnosu na inicijalnu vrednost izvornog (poljoprivrednog ili šumskog) zemljišta koje se konvertuje u građevinsko zemljište. Najznačajniji izazovi u efikasnom upravljanju građevinskim zemljištem su:

1. Neefikasnost korišćenja građevinskog zemljišta kao najvrednijeg dela fizičkog teritorijalnog kapitala urbanih sredina. Prema pokazatelju potrošnje građevinskog zemljišta po stanovniku Republika Srbija spada u red izrazito neefikasnih korisnika građevinskog zemljišta. Pokazatelj gustina stanovništva/ha ukazuje na dramatičan pad vrednosti zbog neracionalnog korišćenja građevinskog zemljišta i intenzivnih procesa stihijskog urbanog širenja i bespravne izgradnje.

2. Nekontrolisani urbani rast građevinskog područja, intenzivno širenje pojedinih urbanih naselja ogromnih i džinovskih razmera (pretežno protivno planovima ili bez planova), preovlađuje na račun poljoprivrednog zemljišta.

3. Masovna bespravna izgradnja kao specifičan fenomen urbanog razvoja od 1960-ih, a naročito u post-socijalističkom periodu. Zaoštravanje problema dostupnosti stanovanja tokom 90-tih godina podstaklo je zamah individualne stambene samogradnje i uzurpiranje javno građevinskog zemljišta. Odsustvo realne politike građevinskog zemljišta i urbane politike doprinelo je da to rešenje postane ravnopravni paralelni model obezbeđenja stambenog prostora u narednim decenijama.

Ministarstvo građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture pripremilo je prvu bazu nezakonito izgrađenih objekata (2.05 miliona ili 43.42 % ukupnog broja objekata u 2017. godini). U strukturi popisanih i kategorisanih objekata u Republici Srbiji dominiraju stambeni (47.6 %) i pomoćni (35.2 %), za kojima slede ekonomski (11.92 %) i poslovni (1.89 %) objekti. Nezakonito izgrađeni stambeni objekti čine 47.24 % od ukupnog broja stambenih objekata tj. svaki drugi stambeni objekat je nelegalno izgrađen. Preduslov za racionalan i ekonomski opravdan pristup u korišćenju građevinskog područja je izrada i sprovođenje prostornih i urbanističkih planova, kroz koje će se realno sagledati svi resursi i potrebe stanovnika. Imajući u vidu ispoljene demografske trendove, ne bi trebalo računati na širenje urbanih naselja i naseljenih mesta u Republici Srbiji, već podržati povećanje kompaktnosti i dopunu ponude u okviru postojećih građevinskih područja, uz eventualnu promenu namene pojedinih lokacija. Sa tog aspekta bi trebalo preispitati realnost i ostvarivost postojećih urbanističkih planova za urbana naselja, u prvom redu generalne urbanističke planove i planove generalne regulacije.

09

VOĆARSTVO U SRBIJI

Prema rezultatima popisa poljoprivrede iz 2012. godine voćnjaci zauzimaju 4,8% površina ukupnog poljoprivrednog zemljišta, što je u globalnim okvirima malo s obzirom na dobre klimatske i zemljišne uslove u Srbiji. Dominiraju koštičave voćne vrste, pa jabučaste, zatim jagodaste, a najmanje su zastupljene jezgraste voćne vrste. Proizvodnja voća čini oko 11% vrednosti poljoprivredne proizvodnje u Srbiji. Ukupna proizvodnja voća u Srbiji u periodu 2000-2013. godina se kretala od 600.000 tona 2002. do rekordnih 1.523.000 tona 2013. godine. Faktori koji utiču na velike razlike u prinosima su pojava niskih temperatura tokom zime, prolećni mrazevi, suša, šteta od grada, pojava površinskih voda, itd. Povećanjem površina intenzivnih zasada postavljanjem sistema za navodnjavanje, protivgradnih mreža, umanjuju se rizici od navedenih faktora koji utiču na smanjen i nekvalitetan prinos. Srbija je vodeći proizvođač voća u regionu. Kod pojedinih voćnih vrsta smo vodeća zemlja u Evropi. Najveće površine pod voćnjacima u Srbiji se nalaze u Zapadnoj Srbiji, Šumadiji, Podunavlju i Južnoj Srbiji. U poslednjih deset godina primetan je rast intenzivnih zasada u Vojvodini. Ali je i dalje ukupno mala površina pod zasadima voća. Problem predstavlja što veliku većinu površine u Srbiji čine ekstenzivni zasadi sa malim prinosima. Jabuka učestvuju sa oko 20% ukupnih površina pod voćnjacima. U odnosu na zemlje Evrope, Srbija je po površinama pod jabukom na 12. mestu. Prosečan prinos je oko 10,7 t/ha, što je značajno manje u odnosu na prosek u voćarskim zemljama

Evrope i pokazatelj ekstenzivnosti zasada obzirom da intezivni zasadi koji su kompletno infrastrukturno opremljeni imaju prinos od 50-60 t/ha. Ukupne površine pod kruškom u Srbiji su oko 7.300 ha. Poslednjih pet godina podignuti su veći zasadi u Sremu i Zapadnoj Bačkoj, ali većina ne koristi najnovije tehnologije i kompletnu infrastrukturnu opremljenost. Prosečan prinos je oko 7,5 t/ha. Preko 65% zasada voća u Srbiji čine koštičave voćne vrste, a od toga dve trećine čini šljiva. Koštičave voćne vrste vrste voćaka najveće su i po obimu proizvodnje sa oko 57% učešća u proizvodnji voća. Šljiva je najzastupljenije voće u Srbiji. Ukupne površine pod šljivom su prema popisu poljoprivrede 2012. godini bile 77.949 ha što je čini po proizvodnji prvom u Evropi. I kod šljive je generalno problem što su velike površine pod ekstenzivnim zasadom, prosečan prinos u najboljim godinama iznosi 10t/ha. Pod višnjom se u Srbiji nalazi 13.990 ha i četvrta je zemlja u Evropi po proizvodnji ove voćne vrste. Prinos je oko 6t/ha, što je veoma malo, s tim da su u najavi investicije za podizanje modernih zasada višnje u Vojvodini u narednom periodu. Malina se gaji na oko 11.000 ha. i po tome je Srbija na trećem mestu u Evropi po površinama pod ovim vrstama. Proizvodnja je uglavnom u Zapadnoj Srbiji, a poslednjih godina je primetno podizanja zasada ove voćne vrste i u Vojvodini. Kupina se gaji na oko 3.000 ha i zauzima 4 mesto u svetu po površinama pod ovom voćnom vrstom. Najviše se proizvodi u okolini Valjeva.

Srbija se u Evropi i u svetu pozicionirala kao voćarska zemlja s tim što je i dalje problem velika površina pod ekstenzivnim zasadima čime prinos i kvalitet gledajuću ukupne površine nije najzadovoljavajući. Ipak, posebno u Vojvodini primetan je iz godine u godinu sve veći broj novih intenzivnih zasada, a ukoliko se taj trend prenese i na ostale delove Srbije možemo očekivati još bolje rangiranje na evropskom i svetskom udelu tržišta u proizvodnji i veće učešće voćarstva u ukupnoj poljoprivrednoj proizvodnji koje ima veliki potencijal.

10

TRAŽNJA ZA ZAKUP DRŽAVNOG ZEMLJIŠTA U PORASTU

Poljoprivredni proizvođači su u protekloj godini ostvarili značajno manju zaradu nego u 2017 godini. Sektor poljoprivrede, šumarstva i ribarstva 2018. je prema javno dostupnim podacima ostvario minus od milijardu dinara. 2017 godine ostvaren je profit od 7 milijardi dinara. Ovako slab rezultat u 2018 godini može se pripisati činjenici da su najveći uticaj imale niske cene poljoprivrednih proizvoda u čemu prednjače ratarske kulture. Cene kukuruza i pšenice bile su na niskom nivou tokom cele godine, a takođe i nezapamćeno niska otkupna cena jabuke uticala je na prethodno navedeno. Cena pšenice se malo povećala tek krajem godine, a cena kukuruza je i do danas ostala niska. Zbog otvorenog tržišta Srbija sve više uvozi. Izvoz je cca 3,3 milijarde dolara, ali je sa druge strane povećan uvoz koje je na cca 2 milijarde dolara. I pored svega, interesovanje za zakup državnog zemljišta je u porastu, a takođe i dalje vlada veliko interesovanje za kupovinu poljoprivrednog zemljišta u Vojvodini. U poslednje tri godine realizovano je više velikih transakcija poljoprivrednog zemljišta, a tražnja i dalje ne jenjava, iako nestabilnost cena ratarskih kultura utiče na manji profit.

Uslovi za dobijanje državnog zemljišta u zakup su pooštreni, a opštine i gradovi u Srbiji, ostvarili su do sada zakupe na najviše površina. Tokom 2018/2019. godine, u 56 opština i gradova ostvaren je rekordan

zakup poljoprivrednog zemljišta u državnoj svojini. Uz zemljište u Vojvodini, najveće površine pod zakupom bile su u 47 opština i gradova u centralnoj Srbiji. U pojedinim krajevima Vojvodine vlada veliko interesovanje za svu ponuđenu zemlju, dok u nekim krajevima Srbije poljoprivrednici ne pokazuju interesovanje za zakup zemljišta u državnoj svojini. U devet opština ostvaren je rekord u zakupu ,a to su Bački Petrovac, Sremska Mitrovica Sombor, Beočin, Čoka, Opovo, Inđija, Pančevo i Sremski Karlovci.

U Srbiji je u ponudi za zakup oko 515.000 hektara državne zemlje. Prema poslednjim javno dostupnim podacima izdato je u zakup oko 300.000 hektara. Uprava za poljoprivredno zemljište objavila je da je prosečna cena zakupa po hektaru, poslednje tri godine iznosila cca 196 evra za prosečan kvalitet zemljišta.

Pravo prečeg zakupa u Srbiji imaju stočari, jer je to i jedna od strategija države za razvoj ove grane. Stočari, koji zakupe oranice, na njima moraju isključivo sejati onu kulturu koja im je potrebna za ishranu stoke. To ranije nije bio slučaj, pa su zabeležene malverzacije na način da su stočari davali u podzakup oranice ili nisu sejali kulture koje su im potrebne sa ishranu stoke.

Stočari su ove godine, na osnovu prava prečeg zakupa dobili 90.000 hektara, bilo je slučajeva da su dobili zemlju u zakup i na 30 godina. Tako se bolje planira proizvodnja i na taj način se čuva i kvalitet zemljišta.

Veliko interesovanje za zakup državnog zemljišta uslovljeno je i restitucijom čija realizacija u poslednje vreme utiče na manje slobodne površine državnog poljoprivrednog zemljišta, a takođe veliki poljoprivredni proizvođači i dalje imaju interes da ukrupnjavaju površine i nastave industrijsku proizvodnju ratarskih kultura.

11

ZEMLJIŠNA RENTA

Kao svedoci migracija i ekonomske situacije Srbije, povezani smo sa činjenicom da od blizu 4.600 sela, velika većina je na putu nestajanja. Ova mesta su do poslednjih decenija prošlog veka bila sedište osnovice srpskog društva - porodica koje su se bavile poljoprivredom i bile konkurente na širem tržištu svojom proizvodnjom. Dok je visoka nezaposlenost i dalje na snazi, suočavamo se sa time da u selima nema ko da radi, da ista izumiru, a samim tim i ne daju naznake za razvoj ruralnih područja. Poljoprivreda kao osnovica ovakvog sistema bi značilo da ima uticaja na vodoprivredu, uslužne delatnosti, industrijske pogone, šumarstvo i druge oblasti, odnosno posledično na razvoj same ekonomije naše države. Ali zađemo li dublje u problematiku, ekonomska kriza koja je uzela daha pre svega ograničava stvaranje kapitala, koji bi mogao da bude upotrebljen i za kupovinu zemlje ili njeno iznajmljivanje u punom potencijalu. Da li je vreme da se osvestimo i preuzmemo odgovornost za posledice koje su proizvod našeg ličnog delovanja, ali i ublažimo one koje su nastale nekim eksterno nametnutim uslovima? Dostupna literatura nas upućuje na činjenicu shvatanja zemljišnog tala i zemljišne rente, a sa ciljem dostizanja i izvlačenja maksimuma iz onoga što nam geografski položaj nudi. Specifičnosti zemljišnog kapitala u opštem smislu se odnose na to da zemljovlasnik kupuje zemlju radi dohotka koji se dobija davanjem zemlje u zakup (a ne da bi obrađivao zemljište). Da bi se ostvarila zemljišna renta, osnovni uslovi koji moraju biti ispunjeni jesu zemljišno vlasništvo i način formiranja prodajnih cena poljoprivrednih proizvoda. Formiranje prodajnih cena poljoprivrednih proizvoda se dešava prema individualnim uslovima najlošije (regulatorne) parcele. Ista cena sadrži cenu koštanja proizvoda sa najlošije parcele (na čijoj osnovi je utvrđen prosečan profit), kao i karakterom monopolskog položaja poljoprivredne proizvodnje u kapitalizmu.

Zemljšna renta se razlikuje od zemljišne zakupnine. Jedno se odnosi na širi pojam, a jedno na uži u opštem smislu. Renta predstavlja ekonomski oblik realizacije zemljišnog vlasništva, dok zakupnina jeste naknada koju zakupac plaća za korišćenje zemljišta i obuhvata zemljišnu rentu, nadoknadu za iznajmljivanje objekata na parceli i nadoknadu za amortizaciju objekata na parceli i slično. S tim u vezi, zakupac - kapitalista plaća vlasniku zemlje koju on eksploatiše u određenim rokovima – mesečno, godišnje itd. ugovorom utvrđen iznos. Zemljišna renta je posledica monopola nad zemljiom. U kapitalizmu renta se određuje slobodnom pogodbom između vlasnika i zakupca. Korišćenje zemljišta stvara tri vrste dohotka, a to su: zemljišna renta koju prisvaja vlasnik zemljišta, profit koji ostvaruje zakupac zemlje i najamnina koju dobijaju najamni radnici. Onda kada se desi da je tražnja za zemljištem veća od ponude, zakupnina pored renti obuhvata i kamatu na ranije uloženi kapital, deo prosečnog profita zakupca zemljišta i deo najamina najamnih radnika (kada je ponuda radne snage veća od tražnje). Kod zemljišne rente možemo razlikovati poljoprivredne rente, rudničku rentu i građevinsku rentu. Rudnička renta se tiče prihodovanja od zakupa zemljišta sa rudnim resursima, odnosno njihovu eksploataciju. Građevinska renta se tiče ostvarivanja prihoda od zakupa građevinskog zemljišta.

Poljoprivredna renta ima nekoliko oblika i to su monopolska renta, apsolutna renta, diferencijalna renta I i diferencijalna renta II. Ovaj skup renti je najčešći jer različiti tipovi zemljišta uzrokuju različite vrste prinosa. Kada je u pitanju poljoprivredna renta, svaki od njenih oblika ima određene karakteristike, a one su objašnjene u nastavku.

- Monopolska renta se dešava onda kada vlasnik zemljišta gde postoje posebni ili retki prirodni uslovi, kojima se vrši organizovanje proizvodnje specijalnih vrsta poljoprivrednih proizvoda, prisvaja rentu.

- Apsolutna renta se odnosi na rentu koju dobijaju svi vlasnici bez obzira na plodnost zemljišta. Dakle ista se odnosi na rentu koju vlasnik najlošijeg zemljišta dobija ukoliko je njegovo zemljište neophodno za proizvodnju dobara za zadovoljenje potreba društva, isto kao i vlasnik boljeg zemljišta. Regulatorna cena proizvođača na najlošijem zemljištu je regulatorna cena odnosno minimalna cena po kojoj se proizvod prodaje na tržitu kako bi i proizvođači na najlošijem zemljištu ostvarili određeni profit.

- Diferencijalna renta I se tiče rente zemljišta koju dobijaju vlasnici kada je zemljište veće plodnosti ili ima povoljniji geografski položaj (blizu bitnijih puteva). Ako iz prethodnog stava se pozovemo na regulatornu cenu, prodajna cena proizvođača na ovom zemljište je logično veća, kao i zakupnina koju prisvaja vlasnik takvog zemljišta.

- Diferencijalna renta II se odnosi na rentu koju dobijaju vlasnici zemljišta na kome je izvršeno dodatno ulaganje kapitala u primenjivanje agrotehničkih mera kojima se poboljšava kvalitet zemljišta i povećava prinos (npr. sistem koji je izgrađen za navodnjavanje).

Shodno onome što je prethodno izloženo, na različitim osnovama se bazira znanje i spremnost ljudi da se orijentišu potencijalu u smislu poljoprivrede čiji rapidniji razvoj bi uticao na poboljšanje ekonomske situacije jedne države. Upravo ovakva podela i definisanje svakog tipa renti ima za cilj dobijanje informacija na koji način se može izvući maksimum, kao i kako ne upasti u zabludu i besmisleno uložiti svoj kapital. Saveti koji su brojni u datom smislu ne ostavljaju prostora za grešku ili istu svode na minimum, ne bi li se postigao željeni efekat profitiranja i razvoja ruralnih područja.

PODIZANJE ZASADA ORAHA

Srbija generalno ima dobre uslove za proizvodnju oraha i u prvih je 15 proizvođača na svetu, ali se i dalje orah u velikim količinama uvozi. Ulaganja u zasnivanje zasada su male, ali je dug period čekanja punog plodonošenja i profitabilnosti. Sa druge strane pored prihoda od ploda, velika je vrednost drvne mase oraha. Godišnje se u Srbiji proizvede oko 20 hljada tona oraha. Investicija u orah se isplaćuje oko desete godine ,a u petnaestoj godini se očekuje pun rod i zarada od 12-15 hiljada eura po hektaru. Obzirom da ne zahteva značajnije angažovanje i realtivno male troškove zasnivanja i održavanja, zasnivanje oraha može se posmatrati kao dugoročna investicija za koju je potrebno dosta vremena do profitabiilnosti, ali sa druge strane dugi eksloatacioni vek i tržište koje u zadnjih deset godina diktira visoke cene očišćenog ploda i drvne mase ukazuje na dobru investiciju za budućnost.

Za zasnivanje zasada oraha pogodna su plodna zemljišta na blagim padinama i na ravnim terenima.

Uzimajući u obzir da je za puno plodonošenje potrebno preko 10 godina poželjno je zasnivati orah sa međukulturama koje su kratkog eksploatacionog veka (kajsija, breskva). Orah se može saditi u jesen ili u proleće, ali je na osnovu iskustva naših voćara ipak bolja jesenja sadnja. Orah se svrstava u prilagodljivo voće pošto uspeva i u toplom i hladnom području (agroklimatu). Uglavnom se gaji kao visokostablo sa dužinom debla iznad 2,5 metra, pre svega zbog vrednosti drveta posle ekploatacionog veka pošto drva masa oraha na tržištu ima veliku vrednost. Uvek je bolji izbor saditi orah kao formiranu sadnicu nego kao seme pošto daje bolji kvalitet ploda i drveta.

Za intenzivanu proizvodnju oraha potrebno je odabrati duboka i propusna zemljišta, s reakcijom zemljišta pH 6,5 - 7,5 i sa cca 10 mg fiziološki pristupačnog P2O5 i cca 20 mg pristupačnog K2O. Kod pripreme zemljišta treba voditi računa o agro-meliorativnim i hidro-meliorativnim merama. Pre sadnje oraha je potrebno poravnati teren kako bi se sprečilo zadržavanje vode ili postaviti odvodnu drenažu zato što orah ne podnosi stajaću vodu.Obavezno je đubriti zemljište stajskim đubrivom. Za intenzivno gajenje oraha obavezno je posaditi kalemljene sadnice. Orah je, za razliku od drugih voćnih vrsta koje se same ukorenjuju ograničen na samo jednu podlogu gajenu iz semena. Najčešće korišćena podloga je Juglans regia. Pri izboru sorte važno je voditi računa o vremenu cvetanja, rodnosti, kvalitetu plodova. Za intenzivno gajenje oraha najčešće se primenjuje uzgojni oblik vaza. Plan sadnje zavisi od namene oraha i vrste sadnica. Može se saditi na razmacima 10 x 10 m, 10 x 9 m, i 5 x 5 m, broj sadnica po hektaru može varirati od 100 do 400. Ako se sadi sa međukulturom, pri sadnji se uzima najveći razmak. Kelemljeni orasi dosižu punu rodnost posle 15 godina, kada krošnje popune ceo prostor i tada je zasat profitabilan.

U prvoj godini se mora bar jednom zalivati . U drugoj godini treba obratiti pažnju na čuvanje vlage u zemljištu. Pre početka vegetacije bi trebalo uraditi prihranu azotom. U trećoj godini treba potrebno obaviti 3 ručna okopavanja i 3 puta mašinsku međurednu obradu. Navodnjavanje oraha utiče na kvalitetniji rast i prinos oraha. Ali treba biti pažljiv pošto se navodnjavanjem može pokvariti struktura zemljišta i zato je potrebno da se đubri oranskim đubrivom zemljište koje se navodnjava. Za orah je najpogodnije površinsko navodnjavanje.

13

OSIGURANJE USEVA I PLODOVA

Vrlo često smo svedoci učestalih vesti o uništenim usevima ili višegodišnjim zasadima. Najčešći uzrok ovih katastrofa po poljoprivrednu proizvodnju jesu vremenske nepogode (grad, oluje ili jake kiše) i posledice vremenskih nepogoda koje se ogledaju u poplavama, klizištima i raznim odronima. Poljoprivrednici u Srbiji se retko odlučuju da osiguraju svoju proizvodnju i pored toga što su i više nego povoljne, kada se uzme u obzir šteta koja može da nastane. U Srbiji posluje više osiguravajućih kuća koje svojim korisnicima nude različite vrste osigranja od nastale štete. Osigurati se može gotovo sve, od useva (podusevi, međuusevi i postrni usevi), plodovi, voćnjac, vinogradi, mladi voćnjaci, vinogradi šre stupanja u rod, sadn materijal pa čak i livadske trave i razno drugo bilje poput ukrasnog i lekovitog bilja. Osiguranje pokriva gubitak roda, odnosno prinosa a osigurava se deo biljke koji određuje svrhu gajenja.

Gubitak prinosa se osigurava od sledećih rizika:

- Osnovni rizici – grad, požar i udar groma
- Dopunski rizici – oluja, poplava, mraz, izmrzavanje
- Dopunski rizici se ugovaraju uz osnovne rizike

Usevi i plodovi se osiguravaju na vrednost koju definiše korisnik osiguranja, koja se dobija na osnovu stvarne vrednosti očekivanog prinosa određene kulture. Realnu vrednost očekivanog prinosa određuju očekivani prinos (kg/ha) i tržišna cena na veliko koja se formira u vreme žetve.
Ugovorene vrednosti prinosa i cena mogu se menjati sa promenama vrednosti tokom trajanja osiguranja, odnosno vegetacionog perioda.
Osiguranjem useva i plodova osiguranik stiče pravo da naknadi štetu koja nastane kao posledica oštećenja odnosno uništenja useva i plodova od osiguranih rizika. Da bi korisnik ostvario naknadu štete prema ugovorenom obimu i visini, korisnik mora da ispuni sledeće:

- kod zaključenja ugovora – da osigura sve površine pod usevima i plodovima iste vrste koje poseduje,
- tokom trajanja osiguranja – da plaća premiju osiguranja prema ugovorenim rokovima,
- kad nastupi osigurani rizik – da odmah po saznanju prijavi štetu osiguravaču, pruži osiguravaču podatke i dokaze kojima raspolaže radi utvrđivanja uzroka i visine štete; na oštećenim usevima i plodovima se moraju preduzeti, pored redovnih agrotehničkih mera, i dodatne agrotehničke mere u cilju ograničenja štetnih posledica

U većini osiguravajućih kuća premije se mogu platiti u kompletnom iznosu prilikom zaključenja ugovora, uz popust ili u ratama. Kada govorimo o ratama, dinamika plaćanja usklađena je sa ostvarivanjem prihoda, odnosno prodajom poljoprivrednih dobara. Pored toga, postoje i razne vrste aranžmana sa popustima a sve to zavisi od dužine trajanja ugovora ili modela osiguranja. Visina premije osiguranja zavisi od stepena biološke osetljivosti kulture na dejstvo osiguranog rizika i stepena gradobitnosti područja na kojima se gaji usev.

Kao primer možemo uzeti jednu od najrasprostranjenijih kultura – pšenicu:

Očekivani prinos pšenice iznosi 5.000 kg/ha, sa cenom od 20 RSD/kg daje vrednost (suma osiguranja) od 100.000 RSD/ha. Na ovu vrednost, osiguranik bi trebalo da plati premiju osiguranja u visini 2.000 RSD/ha.

Budući da se gotovo svake godine dešava da neka vrsta elementarne nepogode izazove velike gubitke kod poljoprivrednika, pre svega voćara, treba dobro razmisliti o prednostima osiguranja zasada kako jednogodišnjih tako i višegodišnjih. Kada uzmemo u obzir zastarele sisteme upozoravanja i delovanja proitiv vremenskih nepogoda ali i subvencije za osiguranje useva koje država izdvaja, osiguranje zasada ne bi trebalo da bude nepoznanica već realnost.

14

ORGANSKA PROIZVODNJA

Organska proizvodnja podrazumeva proizvodnju hrane i proizvode poput kože tkaninine i dr. Na osnovu osnovnih standarda, ona se zasniva na primeni principa agroekologije. Zakonski je regulisana i za nju mora postojati kontrola i sertifikacija proizvoda i proizvodnje.

Organska proizvodnja mora biti u skladu sa biološkim principima. Suština je da se sve radi u skladu sa prirodom i podsticanjem bioloških ciklusa unutar proizvodnog sistema ,što uključuje biljke, životinje, zemljišnu floru i faunu i mikroorganizme, održavanje plodnosti zemljišta i povećavanje plodnosti zemljišta. Plodnost zemljišta se održava plodoredom, đubrenjem organskim đubrivima, bitan je i način obrade zemljišta i ostale agrotehničke mere. Takođe, maksimalna iskorišćenost obnovljivih izvora energije u okviru proizvodnog sistema i reciklaža bitne su za organsku proizvodnju.

Zagađenja koja se javljaju u poljoprivrednoj proizvodnji se moraju svesti na minimum. Posebno se mora voditi računa o mehanizaciji i primeni đubriva, koristiti traktore sa minimalnom emisijom štetnih gasova.
U organskoj biljnoj proizvodnji u zavisnosti od stanja parcele i potrebnih hemijskih analiza, koja uključuje kontrolu načina korišćenja zemljišta u prethodne tri godine i proizvodni program koji će biti za prelazni period do početka organske proizvodnje, određuje se period koji traje od 2 do 3 godine, ali postoji izuzetak a tiče se parcela koje nisu korišćene u poslednje dve godine, te se one mogu, ukoliko ispunjavaju sve ostale uslove, koristiti odmah za organsku poljoprivredu.

U prelaznom periodu obavezno je voditi knjigu polja kako bi se pratili usevi i omogućilo da se na određenim tačkama proizvodnje izbegnu problemi sa pojavama bolesti, štetočinama, đubrenjem i dr. Velike svetske kompanije iz oblasti oraganske proizvodnje koristeći dronove sa specijalnim kamerama koje prikazuju kritičke tačke na parceli vezano za stanje useva i pojavu bolesti, snimaju parcele i na osnovu dobijenih podataka imaju detaljan uvid u delove parcela na kojima su potrebne agrotehničke mere i na taj način ne moraju tretirati celokupnu parcelu već samo delove za koje je to potrebno, čime se smanjuju troškovi i ne uništava zemljište. Uvek se vrši izbor vrsta i sorti koje su prilagođene ekološkim uslovima mikro lokacije, a seme i sadni materijal moraju biti iz sertifikovane organske biljne proizvodnje.

Obrada zemljišta bi morala biti redukovana, a predlog je da se korišćenjem mašina pogoršanje karakteristika zemljišta svede na minimum, a da se poboljša plodnost. Iz navedenog razloga se u organskoj poljoprivredi koriste plugovi sa podrivačima zbog rastresanja zemljišta.

Organski proizvodi, a posebno voće i povrće, imaju prirodan miris, ukus, često intenzivniju boju i veći sadržaj šećera, vitamina C i karotinoida. Potencijalni problemi kod organskih proizvoda mogu se javiti u toku berbe, pranja, transporta i distribucije zagađenjem mikroorganizmima, najčešće od strane ljudi. S toga se u organskoj proizvodnji moraju sprovoditi osnovne sanitarne mere.

U Srbiji su se površine pod organoskom proizvodnjom u poslednjih deset godina uvećale za oko osam puta, pa se u 2018. godini se organska proizvodnja odvijala na oko 19.200 hektara što je i dalje mala površina u odnosu na standard razvijenih zemalja. Država je najavila značajno povećanje subvencija u sektoru organske proizvodnje u narednom periodu, pošto je izvoz organskih proizvoda u 2018 godine iznosio oko 28 miliona eur i postoji veliki potencijal za dalji razvoj ove grane.

Razvijene države imaju sve više potrebe za organskom hranom, pošto je svest ljudi o hrani koja je zdrava, bogata vitaminima i ni na koji način ne šteti već doprinosi ljudskom organizmu povećana i krajni korisnici su spremni da plate veću cenu ako imaju garancije da će konzumirati zdrav proizvod.

15

KOMASACIJA U SRBIJI

Komasacija je agrarna mera koju sprovodi država sa ciljem ukrupnjavanja parcela pojedinačnih vlasnika poljoprivrednog zemljišta kako bi se ostvari određeni benefiti kako za poljoprivrednike tako i za državu.

Bilo je više pokušaja ukrupnjavanja parcela tokom XX veka. Počevši od 1950-ih godina tokom socijalstičkog samoupravnog sistema, gde je fokus bio na ukrupnjavanju društvene svojine do pokušaja tokom 1992. godine. Proces komasacije koji se odvijao tokom 1990-ih godina prekinut je iz razloga, kako je tada navedeno, donosi veći trošak, nego benefit. Na sledeći ozbiljan pokušaj čekalo se gotovo 15 godina. Tek 2006. godine, proces je krenuo ponovo i tokom narednih nekoliko godina sprovedena je komasacija na oko 1,5 milion ha u Vojvodini. Ono što je trenutno dostupno od informacija, govori nam da je u ovom trenutku u procesu još oko 120.000 ha u Vojvodini.

U centralnoj Srbiji, slika se drastično razlikuje. Proces komasacije pokrenut je tek 2015. godine. Najveći problem, a time i izazov za poljoprivrednike u centralnoj Srbiji predstavlja činjenica da ima previše parcela malih površina koje su u najvećem slučaju razbacane po ataru jednog ili više sela. Za prosečnog ratara u centralnoj Srbiji ovo predstavlja veliki problem i jedan od razloga masovnog napuštanja poljoprivrede kao stalnog zanimanja. Neki od efekata komasacije nam govore da je nakon izvršenog procesa prosečna površina parcele u Vojvodini uvećana sa 0,75 ha na 2,23 ha, dok je u centralnoj Srbiji prosečna parcela pre komasacije bila površine 0,28 ha a posle procesa komasacije porasla na 0,73 ha. Pored toga, ostvarile su se i druge zamisli zbog kojih se sprovodi sam proces. Neke od njih su:

1. Smanjen broj parcela koje nemaju izlaz na atarski put - podaci nam govore da je pre početka komasacije prosečan broj parcela bez pristupa putu je bio veći oko 15%, a u centralnoj Srbiji čak 61%. Nakon sprovedenog procesa komasacije, pristup putu nema samo 6% parcela u Vojvodini i 12% parcela u užoj Srbiji.

2. Izgrađeni novi atarski putevi - samo u Vojvodini, povećala se dužina projektovanih puteva za 10%

3. Smanjeni troškovi obrade zemlje - utvrđeno je da je sprovedenom komasacijom došlo i do smanjivanja troškova goriva, i to u iznosu od oko 27% a detektovano je i smanjivanje troškova za seme i korišćenje mehanizacije.

4. Uređeni imovinsko-pravni odnosi

Troškovi komasacije prema nekim analizama iznose u proseku oko 50.000 dinara po hektaru, dok su u Vojvodini značajno manji i ne prelaze 30.000 dinara osim ako se ne radi o područjima na kojima se planira neko investiciono ulaganje. Najveći udeo u troškovima komasacije po jednom hektaru odnose se na uređenje atarskih puteva i krčenje.

Proces komasacije u našoj zemlji u proseku traje 40 meseci. Dosadašnjom dinamikom, od 12.500 hektara komasiranih godišnje, prema nekim analizama, samo komasacija u Vojvodini bi traja više od 60 godina. Kako bi se proces komasacije nastavio i ubrzao, pre svega u centralnoj Srbiji, kojoj je preko potreban, potrebno je osnovati telo koje će se baviti samo ovom temom. Osnivanje tela za komasaciju više puta je najavljivano ali ne i uspostavljeno.

VRSTE TIPSKIH ZEMLJIŠTA U SRBIJI

Zemljište nastaje dugim procesima raspadanja geološke podloge u različitim klimatskim uslovima i pod dejstvom živih organizama. Sam proces nastajanja zemljišta ima faze fizičkog raspadanja, geološke podloge, mineralizacije i humifikacije. Faktori određuju pravac i intenzitet pedogenetskih procesa koji se odvijaju u zemljištu, a kao rezultat njihovog delovanja obrazuju se više ili manje plodna zemljišta. U nastavku ćemo opisati zastupljene vrste tipskih tj. razvijenih zemljišta u Republici Srbiji.

Černozem je najplodnije zemljište. Nastaje na geološkoj podlozi u kojoj dominira les i to u uslovima suve kontitentalne klime. Može se definisati kao zemljište semiaridnog stepskog područja koji se uglavnom nalazi u Vojvodini na površini oko 1.000.000 ha, dok je u ostalim delovima Srbije zastupljen na oko 200.000 ha (Mačva, Stig, Braničevo). U uslovima navodnjavanja, postižu se visoki i stabilni prinosi gajenih biljaka.

Smonica je formirana na matičnim supstratima sa više od 30% gline, pretežno montmorilonitnog tipa u klimatskim uslovim u kojima se smenjuju vlažni i sušni periodi. U vlažnom periodu, visok udeo gline uzrokuje bubrenje i smanjenu dreniranost zemljišta, a u sušnom periodu godine dolazi do kontrakcije kada se stvaraju pukotine u koje se obrušava zemljiste iz površinskog horizonta.

Gajnjače su ocedna i topla zemljišta. Hemijska svojstva variraju u zavisnosti od intenziteta korišćenja, stepena erodiranosti, hemijskih svojstava matičnog supstrata, a i stepena razvoja. Sadržaj humusa kod gajnjača je u intervalu od 2 do 5%, neutralne su do slabo kisele hemijske reakcije, imaju visok kapacitet adsorbcije, a od jona dominira Ca i Mg. Primarni tip vegetacije na gajnjačama su hrastove šume (kitnjaka, sladuna i cera), mada su gajnjače pogodne i za ratarsku, povrtarsku, voćarsku i vinogradarsku proizvodnju.

Podzol je kiselo tlo koje nastaje na kiselim silikatnim stenama. Rasprostranjen je na planinskim područjima iznad 900 m nadmorske visine u uslovima hladne i vlažne klime. U ovakvim uslovima dominira četinarski tip vegetacije. Podzol je lagano tlo, vodopropusno, siromašno fosforom, kalcijumom i azotom. Ovo zemljište sive boje je slabe plodnosti zbog intenzivnog ispiranja mineralnih materija i velike je kiselosti.

Slana zemljišta ili slatine nastaju pod uticajem dopunskih vlaženja prvenstveno podzemnim, a ređe i površinskim vodama koje su zaslanjene ili alkalizovane. Ova zemljišta se zbog nepovoljnih hemijskih i fizičkih svojstava koriste kao prirodni, dosta oskudni pašnjaci, a kod nas se javlja na stepskim i šumsko stepskim terenima Bačke, Banata i Srema.

Aluvijalna zemljišta su rasprostranjena duž tokova velikih ravničarskih reka. Smenjivanje velikih voda i malovodnih perioda utiču na karakter aluvijalnih zemljišta. Ova zemljišta se odlikuju heterogenim mehaničkim sastavom - peskovi, ilovača i glina, propustljiva do teže propustljiva, uglavnom neutralne, ređe slabo kisele hemijske reakcije. Iako ova zemljista pripadaju grupi potencijalno plodnih zemljista, njihovo intenzivno korišćenje uglavnom zahteva primenu meliorativnih mera.

Eluvijalna i deluvijalna zemljišta nastaju kao posledica fizičkog raspadanja stenske mase. Prilikom fizičkog raspadanja na površini stenske mase formira se sloj rastresitog materijala. Raspadnuti materijal ostaje na mestu. Kasnije povremenim površinskim tokovima formiranih nakon padavina, dolazi do transporta površinski raspadnutog materijala niz padine i nagibe u reljefu - deluvijum.

Rendzine su zemljišta brdskoplaninskih oblasti nastala na matičnim stenama u kojima dominiraju meki krečnjaci i fliš. Vodopropustljiva su i umereno bogata humusom. Ovaj tip zemljišta kod nas zastupljen je na jugozapadu Srbije, Raškoj i Metohiji.

Rankeri se razvijaju na podlozi od silikatnih i peridotitskih stena. Ovo su zemljišta razvijena planinskih predela na kojima se razvija vegetacija mešovitih i četinarskih šuma. Najzastupljeniji su na Zlatiboru, Kopaoniku, Goliji i Rudniku. Rankeri se uglavnom koriste kao pašnjaci i livade, a manje površine kao oranice za proizvodnju krompira, ječma i nisu pogodna za intenzivnu biljnu proizvodnju.

17

NAMENA ZEMLJIŠTA

Kroz tekst o nameni zemljišta, dat je kratak prikaz osnovnih namena zemljišta koja se najčešće pojavljuju u urbanističkim i prostornim planovima na lokalnom nivou, na osnovu kojih se kroz planove detaljnije razrade definišu zone mogućeg delovanja, pravila građenja i klasiranje.

Gradjevinsko zemljište u građevinskom području obuhvata građevinsko područje nekog naselja, njegov uređeni i izgrađeni deo i neizgrađeni deo koji je planskim dokumetnom definisan i namenjen za izgradnju objekata.

Građevinsko zemljište izvan građevinskog područja obuhvata izgrađeno zemljište i zemljište namenjeno za gradnju objekata u skladu sa propisima i planskim dokumentima a prethodno nije određeno kao građevinsko zemljište u građevinskom području. Pre svega obuhvata sledeće tipove objekata i aktivnosti:

- Industriju, proizvodnja i komercijalne delatnosti
- Turistička područja
- Objekte saobraćajne infrastrukture
- Objekte tehničke i komunalne infrastrukture
- Objekte vezane za obnovljive izvore energije

Podela građevinskog zemljišta prema svojini:

Javno građevinsko zemljište se nalazi u državnoj svojini i ne može se otuđiti. Pravo korišćenja na ovom zemljištu postoji samo na osnovu prava svojine ili prava korišćenja građevinskog objekta, odnosno njegovih posebnih delova i samo delova (stanovi, lokali). Javno građevinsko zemljište je namenjeno za izgradnju puteva, infrastrukture i drugih javnih objekata i uvek je u svojini Republike Srbije. Ovaj tip zemljišta se ne može prometovati.

Ostalo građevinsko zemljište je zemljište koje odgovarajućim planom nije određeno kao javno građevinsko zemljište, na kojem postoje izgrađeni objekti ili je namenjeno za izgradnju. Ostalo građevinsko zemljište može biti i u privatnoj i u državnoj svojini.

Poljoprivredno zemljište je zemljište koje se koristi za poljoprivrednu proizvodnju i zemljište koje se može privesti nameni za poljoprivrednu proizvodnju i ne može se koristiti u druge svrhe osim ukoliko nije definisano drugačije nekim posebnim planom ili zakonom. Na poljoprivrednom zemljištu se mogu graditi objekti: ekonomski objekti, stambeni objekti i infrastrukturini objekti.

Šumsko zemljište predstavlja zemljište na kome se gaje šume i na kome je isplativije i svrsishodnije gajiti šume. Ovo je uglavnom uslovljeno prirodnim osobinama terena na kojem se nalaze. Na predmetoj vrsti zemljišta mogu postojati objekti u službi šumskog gazdinstva i ne može se koristiti u druge svrhe osim ako to nije drugačije definisano zakonim ili planom. Postoje jasno definisana pravila građenja za objekte na šumskom zemljištu.

Vodno zemljište predstavlja zemljište koje je povremeno ili konstantno pod vodom. Vodno zemljište možemo podeliti na: vodno zemljište tekućih voda (korito reke i priobalno zemljište); vodno zemljište stajaćih voda (korito i pojas oko korita) i napuštno ili suvo korito i peščane sprudove koji bivaju povremeno poplavljeni. Pravila građenja na vodom zemljištu definasana su tako da se na njima mogu graditi objekti za turističko-rekreativne svrhe privremenog karaktera sa jasno definisanim pravilima o materijalima i strukturi.

Ostalo zemljište predstavlja površine koje su izgubile svoju prvobitnu funkciju. Ovde se pre svega misli na površine za eksploataciju različitih sirovina, površine za rekultivaciju i sanaciju ili na površine koje se nalaze u okviru kompleksa posebnih namena. Ove površine se uređuju posebnim aktima i zakonima koje tretiraju određenu oblast.

OJ ORASJE, ORASJE, USTAJ MIĆO ZORA JE

Moj kum Milan, moj školski drug i prijatelj celoga života, rešio da se bavi poljoprivredom. Mislim nije to sve baš ni odjednom, ni preko noći, krčkalo se to u njemu još od dečačkih dana, kada je letnje raspuste, pa i sve druge slobodne trenutke provodio u selu na Kosmaju kod babe i dede. Oduvek je voleo da se bavi zemljom, stokom i pčelama. Već godinama ima dvadesetak košnica, ali sada kada je nasledio nešto imanja, a posao mu ostavlja dovoljno vremena da se bavi još nečim rešio je da posadi nešto. Ali šta? Prvo je maštao o zasadu borovnica… ali naravno postoje razne priče o tome šta je isplativo, a samim tim i nedoumice. Recimo, šljiva je najzastupljenija vrsta voća u Srbiji, ima je i on na svom posedu, doduše već su stare i trebalo bi obnoviti voćnjak… Međutim, zadnjih godina proizvodnja je opala tako da je prosečan prinos u 2013. godini iznosio 7,90 t/ha dok je 2018. godine iznosio 4,59 t/ha. I otkupna cena je pala, tako da umesto prošlogodišnjih 40 dinara po kilogramu, ove godine je najniža otkupna cena bila čak 10 dinara po kilogramu. Stoga su se mnogi proizvođači opredelili za proizvodnju rakije. Voli Milan i rakiju, ali voleo bi nešto isplativije.

Druga opcija je orah. Za ulaganje u podizanje oraha potrebno je oko 1.400 evra po hektaru, lak je za održavanje, ali na prihod koji je sasvim zadovoljavajući čeka se par godina. Podizanje plantaže oraha je na duge staze. S obzirom da su čak i brdovitiji predeli dobar izbor za gajenje oraha, okolina njegovog Kosmajskog sela bi bilo pravo mesto. Osim toga, plodovi oraha se dugo čuvaju i imaju veliku upotrebnu vrednost. Takođe, nema problema sa mrazom i ne napada ga mnogo bolesti. Mnogo je lakši od na primer gajenja lešnika, a zarada je približna. Rađa u trećoj godini, a komercijalni uspeh počinje tek od sedme do desete godine. Kilogram košta 1.000 dinara, prodaja je sigurna. Procena je da je zarada oko 10.000 eura po hektaru. Idealno vreme za podizanje plantaže oraha je novembar ili decembar. Neki od stručnjaka savetuju da se podižu kombinovani zasadi oraha sa drugim voćem, na primer kajsijom, breskvom ili višnjom, kako bi se period čekanja skratio. Kajsija brzo dođe na rod. Dodatna vrednost kajsije je što ona može da se eksploatiše u periodu razvijanja stabla oraha, a posle 12 godina počinje da se suši. Kao ni orah, ne zahteva navodnjavanje, otporna je na sušu, nema mnogo prskanja i ne zahteva poseban kvalitet zemljišta. Na jednom hektaru se može zasaditi oko 340 sadnica, odnosno oko 680 evra ulaganja. Ulaganje počinje da se otplaćuje u trećoj godini. Treća opcija, a kažu dobro isplativa je kupus. To je usev koji ne dostiže visoku cenu, trenutno je 20-30 dinara po kilogramu, ali se lako proda i tako obezbeđuje zaradu. Po jednom hektaru zarada za zasad organskog kupusa iznosi oko 12.000 evra. Ako je trošak 2.000 evra, jasno je da može da se zaradi baš lepo.

U Banatu se gaje tikve. Kupuju ih Nemci i Italijani. Kada se sve plati ostaje oko 1.500 evra po jutru. Pitanje je da li bi tikva uspela na obroncima Kosmaja, pa je kum od toga odustao.

A neki kažu da je konoplja biljka budućnosti. Agronomi kažu da je uzgoj ove biljke vrlo isplativ, jer daje tri ili četiri puta veći prihod od recimo kukuruza. Broj zainteresovanih poljoprivrednih proizvođača raste, jer je ovo biljka koja zahteva malo, a daje puno pošto se recimo od nje proizvodi više od 50.000 proizvoda. U domaćim propisima, koji su još važeći piše da se od konoplje prave samo vlakna i hrana za ptice, ali njen značaj u industriji papira, u tekstilnoj, prehrambenoj i farmaceutskoj industriji u kozmetici, građevinarstvu i zaštiti životne sredine nije zanemarljiv. Dakle, kum mora što pre da odluči šta će. Sezona za sadnju oraha mu kuca na vrata, dok mu konoplja deluje primamljivo.

7.0 OSTALO / OPŠTE

01 Zajedno smo štedeli za stan, ali bez banaka nema ni proleća!
02 Nekretnine i tehnologija
03 Događaj: 3. srpska konferencija o razvoju nekretnina i infrastrukture
04 Karakteristike nepokretnosti
05 Rata ili renta?
06 Iz drugog ugla
07 Voždovački san uz biznis plan
08 3D katastar
09 Uskoro će grejna sezona
10 More, plaže i strane investicije
11 Koji činioci utiču na cenu m2?
12 Konferencija o nekreninama na Balkanu
13 Na klik od kuće
14 Brownfield obnova i njen uticaj na tržište nekretnina
15 Razumeti promene
16 Svoj na svome
17 NKOSK, banke i procenitelji - Troje je ponekad previše
18 VR-ultimativni način za prikazivanje nekretnina koje se planiraju/grade
19 Sela u Srbiji nestaju
20 Nove tehnologije za novo doba
21 Deda Mile ima farmu
22 Nove tehnologije i nekretnine: Virtuelna realnost
23 Načini finansiranja kapitalnih projekata
24 Da li je na pomolu 5G revolucija?
25 Ne verujte na reč
26 Elementi uspešnog dizajna šoping centra
27 Rashladite se na pravi način
28 Manje poznati pojmovi
29 3D štampa za novo doba
30 Energija vetra
31 Privatni raj u Jonskom moru
32 Kad ti se pruža prilika
33 Supervizija projektnog finansiranja
34 Terasa, balkon ili lođa i njihovo knjiženje u katastar
35 Da ne zaboravišjuli... ili kako da lako legalizuješ stan
36 Upravnik zgrade

01

ZAJEDNO SMO ŠTEDELI ZA STAN, ALI BEZ BANAKA NEMA NI PROLEĆA!

Stiglo je proleće. Sve se budi, sve cveta, radja se, planira, zida se. Romantični se odlučuju na to da udruže živote u zajednicu, praktični udružuju kapital.

Romantični i praktični, preskaču Ulicu Podstanarsku, zatim Ulicu Visoke Kirije i Trg Podstanarskih Ilegalaca i krupnim koracima hitaju ka nekoj od banaka koje su dobile dozvolu za rad Narodne banke Srbije, da se obavežu na neko vreme, za neku cenu, pod nekim uslovima za određeni novčani iznos koji im je banka ustupila. Taj iznos, koji bi im omogućio da svju gnezdo u svom vlasništvu, sa pogledom na Avalu ili Dunav, u blizini pošte, bolnice ili pijace, tamo gde je ušuškano i prijatno, a razvijena infrastruktura zove se stambeni kredit. I o njemu se šapuće. Zbog njega Vas često podilaze žmarci, noću loše spavate, srce Vam brže udara, ponekad bubnji u ušima, nekada se i zacrvenite... Niste sigurni da li ste izabrali pravi, da li će ostati nepromenjen, da li će ispuniti sva očekivanja, uliti Vam sigurnost i da li ćete moći da ga pratite na životnom putu. Pitanje je da li ćete ga voleti kako godine prolaze sa istim žarom, ali ono što bi moglo svakako da Vam olakša komplikacije u zajedničkom životu je ako ga dobro upoznate. Tako, važno je znati koliko će Vam trebati, a onda od toga i još nekih faktora, koliko će trajati. Zatim, važno je i koliko će sve to koštati. I tu dolazimo, do ipak, manje romantičnog dela, ali neophodnog (mada, ni odredbe Porodičnog Zakona nisu romantične, a pročitaju ih u najromantičnijem trenutku i svi se smeškaju).

Zato nije loše upoznati se sa osnovnim pojmovima koji prate priču o kreditu. Kamata je cena koja se plaća za korišćenje sredstava banke. Najčešće je izražena u procentima, pa govorimo o kamatnoj stopi. Njena visina zavisi od niza faktora. Najbolji parametar bi bila efektivna kamatna stopa (EKS), koja predstavlja stvarnu cenu kredita i omogućava da lakše sagledate i uporedite uslove pod kojima vam različite banke nude iste kredite. EKS, pored nominalne kamatne stope uključuje i naknade i provizije koje klijent plaća banci za odobravanje kredita, obuhvata troškove obrade zahteva, iznos premije osiguranja, troškove otvaranja i vođenja računa kao i druge troškove u vezi sa sporednim uslugama koje su uslov za korišćenje kredita koje snosi korisnik (fiksna provizija na ime naknade za obradu zahteva za osiguranje, troškovi izdavanja izvoda iz registra nepokretnosti, troškovi procene vrednosti nepokretnosti i pokretnih stvari, troškovi overe založne izjave, troškovi upisa založnog prava – hipoteke, troškovi uvida u bazu o zaduženosti korisnika i dr). Posle odluke da su Vam potrebna dodatna sredstva u vidu kredita, trebalo bi da prikupite informacije o uslovima odobravanja kredita od više banaka i procenite koja banka Vam pruža najpovoljnije uslove shodno Vašem sadašnjem i budućem finansijskom stanju.

Zato, ukoliko ste odlučili da budete i veseli i praktični, odabrali ste životni prostor, odabrali banku, dogovorili se sa roditeljima koliko će Vam dati za učešće, sa familijom ko će Vam pomoći oko useljenja i ko će Vam pokloniti srebrni escajg, a ko zidni sat… Skoro ste već sve rešili. Ostalo je da neko profesionalan proceni vrednost nekretnine. To prepustite najboljima! Jer procenu Vašeg novog kutka u kome ćete stvarati uspomene mogu samo oni koji kompetentni, nepristrasni, objektivni, koji primenjuju ispravnu metodologiju i koji su licencirani.

Srećno!

02

NEKRETNINE I TEHNOLOGIJA

U prethodnom periodu su se desile znatne promene u politici, nauci i tehnologiji, koje su imale i veliki uticaj na polje nekretnina. U centar dešavanja se pojavila tehnologiija, implicirajući na razvoj velikog broja startup-ova. Sam napredak tehnologije je otišao korak dalje sa tendencijom daljeg otvaranja mogućnosti za poboljšanje poslovanja u budućnosti. Napredak u oblastima veštačke inteligencije i pojava Bitcoin-a imaju dalekosežan uticaj u razvoju mnogih industrija. Kako bi se potvrdio ovaj trend, treba se fokusirati na sektor nekretnina gde tehnologije otvaraju nove horizonte i menjaju pravila, dajući profesionalcima nove mogućnosti za uspeh.

Dronovi predstavljaju jedan od najznačajnijih proizvoda novih tehnologija još od pojave interneta, a koji vrše uticaj posebno na marketing nekretnina. Za početak, omogućavaju ekspertima da inkorporiraju bitne fotografije i video ture na sajtovima za oglašavanje istih. Kako internet predstavlja jedan od osnovnih alata pretrage, skretanje pažnje interesenata zahteva impresivne i detaljne slike. Dronovi mogu inicijalno biti korišćeni kao leteće kamere za stvaranje fotografija i video snimaka. Fotografi nekretnina mogu koristiti ove pogodnosti kako bi stvorili snimke okruženja oko objekata i sveobuhvatne snimke eksterijera nekretnina (360 stepeni). Dronovi dodatno omogućavaju ekspertima da prikažu virtualne ture, pri čemu štede vreme kupcima, prodavcima i agentima, a takođe otvaraju mogućnosti potencijalnim kupcima koji ne žive na datom području/lokaciji.

Dodatno, istraživanja su pokazala da „milenijalci“ i „generacija Y“ predstavalju najširu grupu kupaca. Oblast nekretnine nastoji da postane sve više prijateljski nastrojena „milenijalcima“ u predstojećim godinama, što se posebno odnosi na širu upotrebu mobilnih telefona u date svrhe. „Milenijalci“ za razliku od ostalih starosnih grupa sve više vremena provode koristeći svoje telefone, oslanjajući se na iste kako bi završili svoje poslove. Uspešni procenitelji i brokeri će biti isključivo oni koji podržavaju prethodno navedeno i koji omoguće Klijentima da pristupe svim informacijama koje su im potrebne preko mobilnih telefona, uključujući svu neophodnu dokumentaciju. Akcenat na upotrebi telefona u ovom sektoru će postati neminovan.

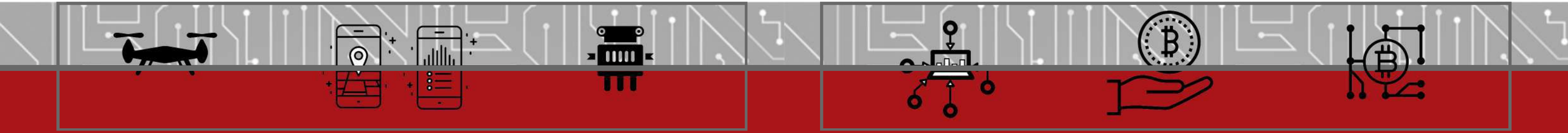
Takođe, predviđanja naglašavaju da će veštačka inteligencija imati znatan uticaj na oblast nekretnina. Prilikom utrživosti nekretnina, ljudi donose neke od najznačajnih životnih odluka, te samim tim čitav proces može biti zahtevan i često zbunjujuć. Iz istog razloga jako je važno da procenitelji i drugi profesionalci na polju nekretnina odgovaraju na pitanja na vreme, pri čemu ovo generalno predstavlja veliki utrošak celokupnog efektivnog rada. Računarski programi poput „Chatbot“-a, koji su podržani veštačkom inteligencijom, predstavljaju rešenje na odgovore na pitanja i automatizaciju razgovora sa Klijentima, oslobađajući ljudsko vreme za rešavanje kompeksnijih problema. Veštačka inteligencija utiče na ekonomiju šireći opseg potencijalnih mogućnosti, što znači da profesionalci na polju nekretnina mogu pružiti pažljivu, praktičnu i kvalitetnu uslugu Klijentima po niskim cenama.

Prilikom procene vrednosti skladište se velike količine podataka. Ovi podaci su od velike vrednosti stručnjacima koji ih mogu koristiti da dobiju detaljne informacije o Klijentima, da razumeju kretanja na tržištu i poboljšaju efikasnost. Skladištenje velikih podataka unapređuje polje nekretnina tako što ih čini transparentnim široj grupi korisnika. Izveštaji o procenama vrednosti, cene nekretnina i demografski podaci na taj način mogu biti jednostavno dostupni i analizirani kako bi se dobile što tačnije i objektivnije procene vrednosti. Povećana transparentnost će na isti način promovisati bolje donošenje odluka i pojednostaviti proces prodaje, čineći ga značajno efikasnijim.

Sve većim napretkom tehnologije, redefiniše se razmena novca, što ima značajan uticaj na polje nekretnina. Bitcoin je popularan kao kriptovaluta koja će u budućnosti pomoći jednostavnijem investiranju u nekretnine. Sve više klijenata je zainteresovano za plaćanje kriptovalutama, što dovodi do prihvatanja bitcoin-a kao osnove za dalje stvaranje konkurentske prednosti. Takođe, javljaju se i pogodnosti koje omogućavaju zakupcima i zajmodavcima da plaćaju i primaju zakupninu u Bitcoin-ima.

Pored bitcoin-a, blockchain tehnologije vode napred sektor nekretnina na drugačiji način. Ovo bi moglo uticati na multilisting kompanije (MLS), u smislu unapređenja načina razmene podataka o nekretnina, formiranjem decentralizovanog sistema kojim se omogućava pristup ažuriranim informacijama o nekretninama u realnom vremenu na najbolji i najbrži mogući način. Najzad, blockchain tehnologija bi obezbedila nove načine provere identiteta pri transakciji nekretnina, ubzala procese i minimizirala rizike.

Pozitivni tehnološki produkti kompanija koji se ulažu u polje nekretnina, podatke i vizualizaciju doprineće kontinuiranom rastu i razvoju sektora. Uspešne promene dramatično povećavaju svest vlasnika nekretnina i pružalaca usluga na važnost tehnologije. Probuđena svesti u kombinaciji sa željama da se ulaže u nove tendencije razvoja vodi ka formiranju velikog broja uspešnih kompanija koje mogu da eskaliraju čak i mnogo brže od svojih prethodnika.



03

DOGAĐAJ: 3. SRPSKA KONFERENCIJA O RAZVOJU NEKRETNINA I INFRASTRUKTURE

Hotel Metropol Palace, Beograd

Održana je Treća srpska konferencija o razvoju nekretnina i infrastrukture u Beogradu, u Hotelu Metropol Palace. Konferencija je imala za cilj da informiše učesnike o novim idejama i sadašnjim projektima iz oblasti nekretnina i infrastrukture u Srbiji i uspela je u tome! Bilo je prisutno preko 200 stručnih učesnika iz oblasti bankarstva, nekretnina, procene, a ujedno i iz državnog i privatnog sektora. Videli smo sadašnje trendove imovine, urbanog razvoja, investicione izazove, osvrnuli se na novi Zakon o proceniteljima i važnost samih procena i ostale važne teme iz oblasti nekretnina i infrastrukture.

Konferencia je bila podaljena u šest delova i to:

- Privlačenje kapitala: prednosti i nedostaci
- Zgrade sutrašnjice: održive, pametne, energetski efikasne
- Pravni i poreski okvir: uticaj na projektno finansiranje
- Šoping centri, ritejl & zabavni parkovi: nova era razvoja
- Srpsko tržište nekretnina: višak komercijalne & stambene imovine
- Evaluacija nepokretnost: provera stvarnosti i osvrt na budućnost

Imali smo izuzetne govornike na konferenciji sa stručnjacima i eminentnim zvaničnicima, među kojima su Marko Čadež, predsednik Privredne komore Srbije, Ambasadorka Izraela u Beogradu, Stefen Ndegva, direktor Svetske banke za Srbiju, Dubravka Negre, Direktor Regionalnog Predstavništva Evropske Investicione Banke (EIB) za Zapadni Balkan, Goran Vesić, menadžer Grada Beograda, Milutin Folić, arhitekta Grada Beograda, Milan Maksimović, Izvršni Direktor za upravljanje javnom železničkom infrastrukturom, Dejan Hadžić, šef sektora za osiguranje i nekretnine Ministarstva finansija, Danijela Ilić, predsednik Nacionalnog udruženja procenitelja Srbije, Nenad Djordjevic, Predsednik UO Klaster nekretnina, Nebojša Nešovanović, predsednik Društva procenitelja Srbije i Uroš Novković kao licencirani procenitelj i sudski veštak ispred firme DATA INVESTMENT. Uroš Novković je prisutnim učesnicima ispričao fenomenalnu priču o struci procenitelja, šta se očekuje od licenciranog procenitelja u njegovom radu i sa kakvim istorijskim podacima - bazama podataka raspolažu svi učesnici na tržištu nekretnina od fizičkih lica do profesionalnih korisnika, kao što su banke, investitori, procenitelji... Radujemo se i sledećoj konferenciji i stojimo na raspolaganju da DATA INVESTMENT sa svojim timom licenciranih procenitelja vrednosti nepokretnosti i sudskih veštaka opet doprinese daljem razvoju tržišta nekretnina i s tim u vezi transparentnosti podataka i opštoj sigurnosti svih učesnika prilikom investiranja u tržište nepokretnosti u Srbiji.

04

KARAKTERISTIKE NEPOKRETNOSTI

Nepokretnosti (zemljište i zgrade) kao roba ili proizvod imaju određene karakteristike koje ih odvajaju od druge robe:

- Ne prodaju se „na veliko“ kao druga roba
- Odsustvo uniformnosti (ne postoje dve identične parcele zemljišta)
- Vrednosti nepokretnosti su međusobno zavisne. Mesto na kome se nalazi zgrada određuje njen identitet, a samim tim i vrednost.
- Zemljište ima nisku (ili nultu) amortizaciju
- Nemogućnost da se premeste na drugu lokaciju

Ove karakteristike takođe oblikuju i tržište nekretnina:

- **Lokalna konkurencija.** Nekretnine se ne mogu premestiti na drugu lokaciju kao odgovor na promene u potražnji i ponudi;
- **Decentralizacija transakcija.** Vrednosti nepokretnosti su različite i promenljive i ne postoji neko centralizovano tržište kao što je Berza na kome bi se one mogle precizno utvrditi;
- **Često prodavac i kupac ne poseduju dovoljno informacija o tržištu, cenama i vrednostima,** što može dovesti do izražavanja nerealne cene ili loših veština pregovaranja. Zato je uvek najbolje da se angažuje proceniteljska kuća koja bi utvrdila realnu tržišnu vrednost nekretnine u datom trenutku;
- **Tajnost obavljenih transakcija.** Iako se formalno sastavlja kupoprodajni ugovor koji postaje javno dostupna informacija, često uslovi transakcija ostaju tajni, odnosno zbog visine poreza u ugovoru se menja ostvarena cena;
- **Izgradnja objekata, promena namene izgrađenih objekata i promena mogućeg načina korišćenja zemljišta** predstavlja proces koji traje određeni vremenski period i zato se mora planirati unapred. Rezultat toga je neelastičnost, odnosno ovo tržište ne može da da brzi odgovor na iznenadne promene u potražnji;

Pored karakteristika nepokretnosti na vrednost nepokretne imovine takođe utiču i:

- Prirodni faktori: sastav stanovništva, promene u sastavu stanovništva, prirodni resursi, udaljenost od velikih komercijalnih centara
- Finansijski faktori: promene u nacionalnom prihodu, promene u ličnom prihodu, zaposlenost, promene u cenama, dostupnost finansiranja
- Institucionalni i politički faktori: tradicija i vera, pravna sigurnost, odnosno legalnost nepokretnosti, porezi na imovinu

RATA ILI RENTA

Ne postoje precizni podaci o tome koliko ljudi u Srbiji živi u nepokretnosti koju poseduje. Međutim, sudeći po podacima Eurostata u poslednjih pet godina, a koji se odnose na nama susedne zemlje i ostale zemlje u EU, procenat bi trebao da bude blizak. Rumunija, nama susedna zemlja slične prošlosti (bivša komunistička zemlja) predvodi ovu listu sa čak 95% ljudi koji žive u sopstvenoj nepokretnosti. Odmah tu su i Mađarska, Hrvatska i Bugarska (procenat između 85 i 90%). Za pretpostaviti je da su podaci za Srbiju slični, mada je prejudiciranje uvek rizično.

Na začelju ovih tabela, što za neke može biti začuđujuće, a za neke ne, nalaze se razvijene zemlje poput Švajcarske (45%), Nemačke (52%), Francuske i Velike Britanije (oko 65%). Iako je standard u ovim zemljama visok i lična primanja među najvećima u svetu, ovakav rezultat se po pravilu objašnjava vrlo visokim cenama nekretnina, mobilnom radnom snagom i modernim, individualizovanim načinom života. S druge strane, zemlje Istočne Evrope još uvek čekaju na transformaciju u moderna društva i pamte vremena kada su se stanovi „dobijali“ i „otkupljivali“. No, da li i građani Srbije stvarno žele da poseduju stan u kom žive ili im odgovara da budu podstanari, kao i veliki broj stanovnika Zapadne Evrope?

Najveći gradski centri u Srbiji, na čelu sa Beogradom, naravno, a u stopu ga prati i Novi Sad, u poslednjih godinu do dve dana doživljavaju ubrzan rast stanogradnje. Rastu broj izgrađenih i prodatih stanova, broj dodeljenih građevinskih dozvola, a rastu i cene stanova. Uprkos rastu cena, jedan od glavnih generatora tražnje su sve jeftiniji stambeni krediti i nova trka banaka za klijentima. Ipak, mnogi i dalje odlučuju da se ne upuste u avanturu zvanu stambeni kredit već se odlučuju za rentiranje stana.

Razlozi zbog kojih se većina ljudi odlučuje za kupovinu i posedovanje nekretnine su brojni: dugoročni osećaj sigurnosti, nada da će vrednost nekretnine vremenom narasti, veća sloboda pri korišćenju nekretnine, kupovina kao investicija, poboljšan kreditni profil, poreske olakšice itd. Ipak, kupovina na kredit ima i neke negativne strane: ozbiljna, dugoročna finansijska obaveza, dodatni troškovi (porezi, osiguranje, održavanje itd.), rizik pada vrednosti na koje vlasnik ne može da utiče (recesije, visoke kamatne stope, gubitak značaja lokacije itd.), smanjena mobilnost i slično.

S druge strane, rentiranje može da ima svoje pozitivne strane. Recimo, podstanar je fleksibilan i mobilan, idealno za mlađe profesionalce. Takođe, kroz rentiranje možete da živite u kraju u kom ne biste mogli da priuštite kupovinu nekretnine. Preseljenje je mnogo jednostavnije, nema dugoročnih troškova održavanja, a cena rente je po pravilu manja od cene kredita, tako da Vam ostaju sredstva za štednju. Ipak, rentiranje ima i negativnu konotaciju: podstanar je vezan ugovorom koji umanjuje slobodu odlučivanja, manje su mogućnosti promena na nepokretnosti, u transakcije vezane za rentiranje su često uključeni agenti što podrazumeva dodatno vreme i troškove, rizik neobnavljanja ugovora itd.

Sve u svemu, postoje razlozi u korist i protiv, kako kupovine nepokretnosti na kredit, tako i izdavanja. Naš savet je da dobro izvažete sve argumente i napravite dugoročan plan, u skladu sa svojim ciljevima i ambicijama. Ukoliko je Vaš jedini cilj krov nad glavom, možda je rentiranje bolja opcija. Ukoliko imate potrebu za osećajem sigurnosti, stambeni kredit nije loša ideja. Sve u svemu, nemojte da se upuštate u ozbiljne odluke bez saveta stručnih ljudi. Popričajte sa bankarima i poslušajte šta imaju da ponude, sastanite se sa finansijskim savetnicima koji će Vam dati osnovne savete u vezi sa investicijama, a svratite i do procenitelja vrednosti nekretnina koji će Vam dati najbolje informacije o trenutnom stanju na tržištu nekretnina. Tada ćete znati da donosite najbolju odluku.

06

IZ DRUGOG UGLA

Iako je lepo biti inovativan, samostalan i diktirati tempo u kreiranju novih stvari ,nije na odmet zaviriti kod komsije u dvoriste i videti kako oni rade… Naime procene nekrentina u Nemačkoj je regulisano od strane German Construction Law. Kako bi se nekretnine procenjivale što adekvatnije, formirane su grupe za procene nekretnina u određenim kantonima ili u većim gradovima Nemačke. Te grupe su se sastojale od ljudi različitih struka, kao što su agroinženjeri, arhitekte, građevinski inženjeri, bankarski sektor itd.

Zadatak tih grupa bio je da se uspostavi i održi transparentno tržište nekretnina, tako što će na internetu ili putem drugih sredstava informisanja biti objavljena vrednost nekretnine kao i izveštaj o tržištu nekretnina za neku mikrolokaciju. Kako je ovo uzelo maha i pokazalo se kao korisno nastaje i prvi izveštaj o tržištu nekretnina u Nemačkoj i to 2008. godine. Za ekonomski razvoj i stabilnost bilo koje zemlje, a pogotovo onih u tranziciji neophodno je stabilno i transparentno tržište nekretnina. Kriza u SAD 2008.godine nas je naučila koliko je bitno imati pouzdane informacije o stvarnoj tržišnoj vrednosti nekretnina.

Međutim iako je kriza bila globalna, nije u velikoj meri uticala na države koje su imale standardizovanu i regulisanu politiku procene vrednosti nekretnina. Jedna od tih nekoliko država je i Nemačka koja pa skoro i isključuje pojavu mehurića na tržištu nekretnina.

Sakupljanjem kupoprodajnih podataka pravi se prosek vrednosti građevinskih parcela gde se uzima u obzir i stepen razvoja date lokacije. Iako se usvaja da su zemljište i objekat jedno,tj.nemački standardi smatraju da je objekat sastavni deo parcele na kojoj se nalazi, precizniji podaci za dobijanje vrednosti za objekte starije od 30 godina je da se posmatraju nezavisno od zemljišta na kom se nalaze. Sakupljanjem kupoprodajnih podataka pravi se prosek vrednosti građevinskih parcela gde se uzima u obzir i stepen razvoja date teritorije/lokacije.

Procenitelj nepokretnosti u Nemačkoj za procenu nepokretnosti vrednosti preko 400.000 eur, može da naplati izradu iste između 1.500-2.000eura. Savezna Nemačka organizacija BDSF je glavna profesionalna organizacija koja obuhvata veliki deo licenciranih procenitelja u Nemačkoj. Poslednjih godina je RICS upravo u Nemačkoj stekao oporavak. Druga Nemačka organizacija je DESAG koja takođe uključuje veliki broj procenitelja. Godine 1996., Nemačke banke su formirale HypZert udruženje procenitelja, čija licenca je potrebna u velikoj većini banaka u Nemačkoj.

VOŽDOVAČKI SAN UZ BIZNIS PLAN

Svako želi da bude svoj. Bori se za svoje mesto pod suncem i želi da ostane pod tim zrakom obasjan bezbrižnošću, toplotom, srećnom zvezdom. Svakako da Vam treba ta srećna zvezda za šta god da se borite, ali lepo je kada uz povoljan splet okolnosti, ipak imate dobar bankovni račun i predznanje za ono što ste postavili kao cilj. Nekome uz to treba i hrabrosti (ili ludosti), samopouzdanja, ali i potrebe da sam u najvećoj meri planira, organizuje i odrađuje.

Sale, moj drugar iz detinjstva, živopisan lik, sa zanimljivom biografijom u svakom smislu, iskustvom i sa ove i one strane grane, popularan u društvu, lukav u proceni, lak na novčaniku, sa tom srećnom zvezdom koja ga je pratila čak i kada se to moglo podvesti pod „X files dosije“ shvatio je da je bio uspešan u mnogo čemu, ali da ništa neće ostaviti takav trag, bar stotinak godina neizbrisiv, kao jedna mala stambena zgrada, na možda i najlepšem delu rodnom ga mu Voždovca.

Sale je sve stvari radio na njuh, ali ovog puta je trebalo nešto više. Nešto, što ti možda i zakloni srećnu zvezdu - finansijska podrška partnera ili banke. Sedeli smo u kafiću preko puta placa gde bi trebalo da bude ta njegova životna želja. On pomalo nepromišljen, mašta o boji fasade i solarnim lampionima u dvorištu. Ja, ipak, sa obe noge na zemlji, ne uvek miljenik Fortune, sa nešto iskustva u građevinarstvu. Možda i da nismo delili bazen sa peskom u parku, ne bismo dugo ni pričali, možda ne bismo sedeli zajedno uopšte, ali ovako, ja treba da mu pomognem da se snađe i krene... Uz piće - dva, razmišljam - da bi privukao finansijere treba mu dobar biznis plan. Detaljna analiza željenog poduhvata. Nužan je kada se ulazi u nove projekte, prezentuje pregled celine ulaganja, pomaže kao podsetnik da se nešto ne ispusti, ukazuje na kritične tačke i služi onima koji se uključuju u poduhvat kao poslovni partneri ili finansijeri da sagledaju valjanost opredeljenog posla.

Pomaže da se kroz njegovo osmišljavanje i izradu precizno formuliše poslovna ideja, da se sagledaju uslovi za njenu realizaciju, šanse i potencijali, rizici i ograničenja. Biznis plan je, takođe, namenjen i potencijalnim investitorima. Da bi za sve zainteresovane bio usmeravajući i koristan, potrebno je da bude jasno prezentovan i konkretan sa potrebnim proračunima i pokazateljima. Takođe, potrebno je da u finansijskom delu plana bude egzaktno precizirano vreme i stopa povraćaja uloženog kapitala. Plan vam pomaže da postignete svoje ciljeve, izbegnete rizike i zamke i pronalazi vam slabe tačke, proverava vašu objektivnost i realnost, odnosno proverava realnost iznetih pretpostavki, prihoda, konkurencije, uslova, tehnologija i dr. Obezbediti izvodljivost biznis plana moguće je tako što ćete ga odlučno i operativno sprovesti u praksi. Realizacija biznis plana kontroliše se na nivou strateške (koncepcija) i operativne kontrole (izvršni postupci i procedure).

Pre svega, potrebne su kvalitetne i pravovremene informacije. Isto tako, treba preventivno delovati na moguće krizne tačke spoljašnjeg i unutrašnjeg karaktera.
I vidim, već smo se zagrejali, malo od pića i malo od ideja, planova… Stvarno će biti lepa zgrada ukoliko bude ta boja fasade, a vidim i ja te solarne svetiljke koje sijaju na mesečini.

08

3D KATASTAR

Tradicionalni katastar temelji se na prikazivanju zemljišta, odnosno katastarskih parcela u 2D obliku. Na tim parcelama upisana su vlasnička i ostala stvarna prava na zemljištu. Interesi na zemljištu nisu ograničeni samo 2D granicama katastarskih parcela. Interesi imaju i prostornu komponentu u trećoj dimenziji, iznad i ispod zemljine površine.

Potreba za gradnjom objekata, naročito u većim gradovima, dovela je do kompleksne i guste izgrađenosti infrastrukture samog grada. Na kompleksnim objektima odnosi su isprepleteni, po pravilu je moguć upis prava na delovima objekata, dok prostorni prikaz istog najčešće ne postoji. Povećanjem broja tunela, vodovoda, gasovoda, električnih i drugih mreža, koji se nalaze ispod ili iznad zemljišta, a nisu u vlasništvu osobe kome pripada zemljište, javlja se potreba za boljim opisom takvih objekata, kao i njihovim upisom u javne registre.

Intenzivni razvoj urbanih područja doveo je do preplitanja i preklapanja objekata. Čak i kada je kreiranje svojinskih prava koja prate ovaj razvoj moguće u okviru postojećeg zakonodavstva, opisivanje ovih prava predstavlja poteškoću. Izazov je kako registrovati preklopljene konstrukcije u 2D katastarskom sistemu. Interesovanje za 3D katastrom podstiču sledeći faktori:

- povećanje vrednosti nekretnina
- povećanje broja tunela, vodova, kablova, podzemnih parking mesta, zgrada iznad puteva/pruga i drugih objekata na više nivoa
- potreba za potpunim upisom 3D prava (pravo svojine na posebne delove objekata) - 3D katastar treba detaljno da opiše 3D prostor na koji se prava primenjuju

Istraživanjem 3D katastra bavili su se najviše Holandija, Australija, Norveška, Švedska i Rusija. Najveći doprinos razvoju 3D katastru dala je Jantine Stoter iz Holandije. Na osnovu njenog doktorata, sprovedena su praktična istraživanja u Rusiji. Cilj je bio razvoj prototipa 3D katastra. Paulsson i Passch iz Švedske su zaključili da se uglavnom obrađuju tehnička gledišta upisa 3D objekata, iako smatraju da za upis podjednaku važnost ima i pravni deo nekretnine. Savremene tehnologije, softver i hardver pružaju mogućnost kvalitetnog upisa, ali bez pravnog okvira malo toga može biti primenjivo.

Razvoj 3D katastra je dug i zahtevan proces, proces koji je još uvek daleko ili ne tako daleko od stvarnog početka.

USKORO ĆE GREJNA SEZONA

Uskoro će i zvanično početi grejna sezona u Srbiji. S obzirom na temperature koje nas ispraćaju na posao ovih dana, vidim radovaćemo se. Živim u stanu sa daljinskim centralnim grejanjem i dobrom izolacijom, ali imam jednu malu vikendicu u Grockoj na Dunavu, kad duva nosi krovove. Kažu dobar vazduh, ruža vetrova, ali kada treba da se zagreje...e tu počinje muka. Prošle godine smo uradili spoljnu izolaciju i promenili stolariju, ove nam ostalo grejanje. I tu počinje dilema.
Preporučili mi dobrog majstora, mislim lako ćemo se dogovoriti, jer i ja ponešto i sam znam. Kad ne lezi vraže - nauka čitava ispade oko toga. Kaže Mile majstor: “Sistem grejanja ti zavisi od niza faktora: geografske lokacije, odnosno vremenskih uslova, raspoloživih energenata, položaja i tip objekta, vremena korišćenja zgrade, investicionih i eksploatacionih troškova, pravne regulative, preporuke uticaja na okolinu”. “Dobro bre Mile, uslovi su takvi da je hladno. Kad je hladno i duva, energenti su svi raspoloživi, ali šta mi je lakše i jeftinije gledaj!” - zabrinuh se.

Kaže mi Mile: ”Osnovna podela je na pojedinačne (lokalne), odnosno uređaje koji služe za zagrevanje pojedinačnih prostorija i postrojenja za centralno grejanje.”

“Znači lokalni uređaj bi bila TA peć kod ujna Zore ili ona kraljica peći kod baba Zage u Krčedinu? Ali ja hoću nešto da svi osnovni kriterijumi budu zadovoljeni, da je funkcionalno (najvažniji kriterijum), ekonomično, da su ispunjeni higijenski uslovi, estetika, bezbednost i ekologija.”

“E, onda centralni sistem grejanja. To su ti oni kod kojih se prostorija zagreva posredno - pomoću grejnih tela kroz koja struji podesni prenosnik energije, odnosno ogrevni medij koji se zagreva u izvoru toplote smeštenom na jednom mestu u objektu. I ima više podela. Jedna je prema nosiocu toplote, jedna prema vrsti goriva, zatim prema načinu odavanja toplote i naravno prema vrsti izvora toplote.”

“Au, Mile baš ga zakomplikova. I vi majstori ste se na nauku bacili” - smešno mi, a Mile se još više uozbilji, valjda da da sebi na značaju.

“Podela prema nosiocu toplote, odnosno grejnom fluidu je na vodene, parne ili vazdušne; prema vrsti goriva sisteme delimo na čvrsto, tečno ili gasovito gorivo; prema načinu odavanja toplote na konvektivno, zračno i kombinovano i konačno - prema vrsti izvora toplote na konvencionalne i nekonvencionalne. Osnovni elementi sistema za centralno grejanje su: izvor toplote (kotao na čvrsto, tečno ili gasovito gorivo, obično toplovodni, a može i parni kotao), distribucija toplote (razvod toplote, cevni razvod, cevna mreža koja služi da se grejni fluid razvede od izvora toplote do grejnih tela i da se obezbedi povratak grejnog fluida u kotao – zatvoreni sistem) i grejna tela (čija se funkcija sastoji u tome da odaje toplotu i zagreva prostoriju, a postoje različite vrste i konstrukcije grejnih tela).”

“Dobro, ajde da pojednostavimo. Daj konkretno!”

“Pa ne znam, možeš da razmisliš do sledeće godine. Da vidiš i estetski sa ženom da se dogovoriš, one uvek zanovetaju. I investicija je to, možda ćeš morati i kredit da digneš, pa rekoh možda ti je za to bolje s proleća. A, pravo da ti kažem, malo i o ekologiji porazmisli... S obzirom da su cene energenata u konstantnom porastu, primena sistema koji iskorišćavaju obnovljive izvore energije su idealno rešenje, posebno što su u stanju da odgovore i zahtevima očuvanja prirode.” – reče mi Mile i ode.

MORE, PLAŽE I STRANE INVESTICIJE

U jeku letnje sezone, godišnjih odmora i putovanja, da li iko pomisli koji trendovi prate tržište nekretnina na primorju koje svi jedva čekamo da vidimo?

Na crnogorskom primorju, najpoznatiji investitori - Rusi sve više prodaju nekretnine, a kao kupci pojavljuju se Turci, Albanci i Skandinavci. Ekonomska kriza, ulazak Crne Gore u NATO, sankcije, priče o uvođenju viza i slično, uzrokuju nemir u svesti obe nacije i kao odgovor na takva dešavanja, ruski državljani odlaze. Svoje vile i stanove koje su kupili u vreme 2007. i 2008. godine sada nude upola cene.

Prekomerna kupovina od strane ruskih investitora, prouzrokovala je da cena kvadrata stana košta od 3.000 pa do 8.000 evra. Mnogi domaći investitori su uočili kojom brzinom se nekretnine prodaju i gradili su još intenzivnije. Ovakav trend je trajao kratko, a tada je Budva dobila status skupe destinacije. Rusi koji su kupovali, dakle, sada prodaju, a kupaca je malo. Cena varira od 1.200 evra do 2.500 evra po kvadratu. Nepotrebno je reći da isplata u gotovini iziskuje još veće pogodnosti.

Prema podacima Ministarstva unutrašnjih poslova Crne Gore, oko 4.500 državljana Ruske Federacije ima privremeni ili stalni boravak u Crnoj Gori. Samo u Budvi, prema opštinskim podacima, oko 3.600 nekretnina je u ruskom vlasništvu. Primorsko tržište, oslanjajući se na strane investicije, doživelo je potpunu pometnju. Godine 2006. ulaganja u nekretnine iznosila su 338 miliona evra, 2007. godine čak 514 miliona evra, a naredne godine oko 320 miliona evra.

Trenutno se, pored stanova u ponudi nalazi i veliki broj vila u okolini Budve i Bečića. Primamljive nekretnine sa bazenima, površina do 300 kvadrata, nude se po ceni od 200.000 do 350.000 evra. Te 2007. su ulaganja u nekretnine činila čak 51 odsto ukupnih stranih direktnih investicija. Ogromna ulaganja nisu optimizovala dinamiku tržišta. Ponuda nekretnina je skoro minimalna kada je u pitanju zemljište. Ekonomski model koji se oslanja na strane investicije se ne može održati u takvim uslovima. Činjenica da je iznos stranih ulaganja u nekretnine u Crnoj Gori u prošloj godini iznosio 147,2 miliona evra je pokazatelj da je model koji se oslanja na strane investicije doživeo kolaps. Obzirom na veličinu i uslove domaćeg tržišta, ova činjenica ne bi trebalo da predstavlja veliko iznenađenje.

11

KOJI ČINIOCI UTIČU NA CENU M2?

Protekle decenije cena kvadratnog metra stambenog prostora je varirala uporedo sa okolnostima koje su se oblikovale, kroz niz faktora koji utiču na kreiranje čitave situacije, pa i same cene. Svedoci smo da je u poslednjih i više od godinu dana, došlo do izvesnog rasta cena stanova što je pretpostavimo posledica povoljnijih kredita, ali i tražnje koja premašuje ponudu. Bez obzira na višu cenu kvadrata, najtraženiji su manji stanovi. Takođe, traženiji su i stanovi u novogradnji, a ona predstavlja jedan od činioca koji utiču na formiranje cene.

Dakle, ukoliko bismo krenuli redom, najvažniji faktori koji utiču na formiranje cene kvadratnog metra, odnosno cene stana, svakako su pre svega lokacija, zatim činjenica da li je izgradnju stana pratila zakonski uređena dokumentacija, odnosno uknjiženost, struktura i posedovanje terase / balkona, spratnost, posedovanje lifta i položaj stana, stanje u kome se stan nalazi sa akcentom na stanje sanitarija, mikrolokacija koja pogoduje potrebama kupca i naravno potražnja.

Lokacija utiče na bruto cenu i do 30 posto. Kako je grad Beograd podeljen na zone, u različitim krajevima cene mogu varirati do 25 procenata, a što se tiče opština, po visini cene prednjače Vračar, Stari grad i Novi Beograd.

Uknjiženost stana je faktor koji omogućava sigurnost u smislu kupoprodaje i prenosa prava svojine, što svakako utiče na cenu, dok se kod neuknjiženih stanova, kao i stanova u izgradnji mora utvrditi da li su legalno izgrađeni.

Struktura stana u smislu organizacije unutrašnjeg prostora svakako je uvek na ceni.

Funkcionalan stan, kome nisu potrebne intervencije u vidu adaptacija, u smislu organizacije prostora svakako je privlačniji. Takođe, terasa ma kolika bila, posebno ukoliko je uvučena i izolovana od gradske buke i vreve, predstavlja osnov za višu cenu. Posedovanje pomoćnog prostora, kao što su podrumi, razne ostave i tavanski prostori se takođe moraju uzeti u obzir bez obzira što se ne nalaze na vlasničkom listu.

Stanovi koji se nalaze na visokim spratovima ili u prizemlju i suterenima svakako imaju nižu cenu, za razliku od stanova koji se nalaze između prvog i četvrtog sprata. Na cenu stana utiče i visina zgrade. Naime, stanovi u nižim zgradama sa manjim brojem stanova su traženiji. Prednost je i ako postoji lift u zgradi u kojoj se stan nalazi, posebno s obzirom na činjenicu da se cena ugradnje lifta kreće u iznosu od oko 25.000 evra.

Naravno, važan je vizuelni momenat, pa tako stanovi koji su adaptirani, odnosno ne zahtevaju dodatne intervencije u smislu krečenja, zamene stolarije ili hoblovanja parketa, su svakako cenjeniji. Naročito je od značaja u kakvom se stanju nalaze instalacije, odnosno sanitarije. Povezanost gradskim prevozom sa drugim delovima grada, blizina zdravstvene ustanove, škole, vrtića, tržnih centara, ali i posedovanje garaže i parkinga samo su neki od kriterijuma koji beskompromisno utiču na visinu cene. Od zanačaja je i blizina i organizovanost parka, kao i zelenih površina.

I na kraju, potražnja je svakako jedan od bitnih elemenata. Procene su da se u Beograd svake godine doseli oko 20.000 ljudi, koji utiču na tražnju za stanovima. Naime sve dok je potražnja u porastu u odnosu na količinu izgradnje, ali i postojanje povoljnih stambenih kredita sa nižom kamatnom stopom, pri čijoj otplati rata kredita ne premašuje cenu rentiranja stana sličnih karakteristika, ljudi će se odlučivati da na takav način reše svoje stambeno pitanje.

KONFERENCIJA O NEKRETNINAMA NA BALKANU

Kako je iza nas 2018. godina koja je prošla sa pozitivnim trendom u aspektu nekretnina kako u Srbiji, tako i na Balkanu, potvrđuje se i činjenica da je Beograd dana 4.12.2018. bio mesto održavanja „Balkan Property Forum“ gde su obrađene sve važne aktuelne teme iz oblasti nekretnina u regionu i to:

- Budućnost tržišta nekretnina i profesije;
- Investicioni trendovi u Evropi i regionu sa pogledom na jugoistočna tržišta: Srbija, Hrvatska, Slovenija i Bugarska i mogućnosti na tržištima u razvoju: Bosna i Hercegovina, Makedonija, Albanija i Crna Gora.. ulaganja u logističke centre, kancelarije, retail parkove i novi koncept stanovanja;
- Internacionalni investitori na Balkanu;
- Razvoj Beograda i tržište nekretnina u Srbiji;
- Predstavljanje barometra za kreditiranje imovine u 2018;
- Investicije sa dodatom vrednošću i mogućnosti - problematična imovina NPL u jugoistočnoj Evropi;
- Iznajmljivanje kancelarija – novi trendovi u poslovnom okruženju i pametna rešenja;
- Retail – Šoping centri destinacija sutrašnjice;
- Nove mogućnosti na horizontu – procena nekretnina u regionu;
- Šta nas čeka u sektoru nekretnina – PropTech virtualna realnost;

Međunarodni investitori su sve više zainteresovani za srpsko tržište nekretnina, zaključeno je na otvaranju međunarodne konferencije o nekretninama “Balkan Property Forum 2018”.

Konferencija je okupila više od 150 stručnjaka iz oblasti nekretnina, a glavne teme su najnoviji trendovi koji utiču na njenu budućnost, s fokusom na zemlje Balkana - posebno Srbiju, Bugarsku, Hrvatsku i Sloveniju. Tržište nekretnina, kako su rekli učesnici, dobro funkcioniše i sve više napreduje, a tome je doprineo rast privrede u Srbiji i u regionu Jugoistočne Evrope.

Osvrtom na tržište nekretnina u Evropi, svedoci smo da je Zapadna Evropa postala preskupa i time se direktno umanjio profit investitora, tako da se otvorilo tržište jugoistočne Evrope, koje kaska, ali verno prati trendove. Srbija je kao najveća zemlja od zemalja u regionu koje nisu članice EU i svojom geografskom pozicijom prepoznata kao lider na Balkanu i velikom brzinom je počela da se razvija u svim segmentima logistike, tržnih centara, novog koncepta stanovanja itd.. U regionu imamo tri zemlje koje su članice EU – Slovenija, Hrvatska i Bugarska koje se aktivno razvijaju, ali svojim granicama u blizinom prosperira i Srbija. Istina je da smo kao poslednji u regionu krenuli da razvijamo koncept modernog šopinga kroz tržne/*retail* centre, pa se u 2018. godini izgradio najveći tržni centar u regionu, u gradu Novom Sadu – Promenada (sa površinom od 150.000 m²) kao i tržni centar u Beogradu. Beograd i Novi Sad su trenutno najveća gradilišta u regionu i kad pogledate broj aktivnih gradilišta i kranova, mogu da nam pozavidi mnoge svetske metropole.

XXI vek je vreme inovacija i digitalizacije i svesni smo da će upravo novacija biti ključno pitanje u svim segmentima koji se tiču nekretnina jer nove tehnologije velikom brzinom menjaju svet kakav poznajemo i način na koji posujemo, kupujemo i živimo. Tako da je virtuelna realnost uzela ozbiljan mah u razvoju tržišta nekretnina i njeroj prezentaciji, analizi, prodaji i naravno zaokružila osećaj zadovoljstva krajnjih korisnika, a mi kao profesionalci - bilo kao procenitelji nekretnina ili konsultanti u oblasti nekretnina, tu smo da pripremimo javnost na promene.

‘Balkan Property Forum’ je konferencija za medije i događaje u industriji nekretnina u Jugoistočnoj Evropi sa skoro 10 godina iskustva. RICS je zvanični partner događaja Foruma i jedna od najemnijih institucija na svetu specijalizovana za nekretnine, građevinu i pitanja građevinskog zemljišta. Kao njen član - direktor Luboš Novković MRICS RV, ispred firme DATA INVESTMENT DOO je bio govornik na ovom panelu u oblasti Procene vrednosti nekretnina u Srbiji i regionu, gde je prepoznat kao lider u oblasti procene nekretnina u Srbiji i podelio je sa svim učesnicima svoje viđenje sadašnjosti i budućnosti na tržištu nekretnina u regionu i istakao da je Srbija odlično mesto, puno mogućnosti za ulaganje, investitore i sve učesnike na tržištu nekretnina.

Radujemo se sledećem ‘Balkan Property Forumu’.

NA KLIK OD KUĆE

Rano je jutro. Već treći put pomeram alarm za buđenje za pet minuta i krajnje je vreme da ustanem. Sam sam. Žena i deca su sa taštom u Grockoj, a ja žurim na sastanak u Novi Sad. Spremio sam se brzo, pojeo dva zalogaja, dva puta srknuo kafu i krenuo na put.

Iako nije uobičajeno, brzo sam izašao iz Beograda na autoput i stigao do naplatne rampe u Staroj Pazovi. I tada, niotkuda, počeo je da me gricka crv sumnje da li sam zaključao vrata i da li sam isključio ringlu. Setih se zanimljive reklame koja se uporno danima vrti na svim kanalima. Ne, nije za povoljan kredit, ni za novootvoreni lanac maloprodajnih objekata. To je ona koja najbolje opisuje život urbane četvoročlane porodice. Toliko su simpatični da i ono što bi nam, do skoro, delovalo kao naučna fantastika, izgleda sasvim realno. Imajte na umu da ovde ne govorimo o rešenjima prethodne generacije, čija je cena prevelika i tehnologija zastarela. Daljinsko kontrolisanje i funkcionisanje doma, sa najmanjim utroškom vremena i novca je ono što je trend. Alarmni kontroler sabira i kontroliše funkcije svih ostalih uređaja i šalje obaveštenja na mobilni telefon ili tablet. Sistem može da obuhvata do osam kamera za bežični video nadzor, alarm, senzore za dim i pokret ili vrata i prozore, daljinski za uključivanje, odnosno isključivanje svetla i aparata, pametne utičnice. Dobro je i da su svi uređaji bežični, pa je instalacija lako dostupna i jednostavna. Upravljanje je omogućeno putem aplikacija za Android i IOS i praktično jednim klikom imate pristup sopstvenoj kući.

Ne verujem da je baš sve kao sa reklame, ali do skoro je za nas i ovoliko bilo nezamislivo. Posebno što, za sada, samo jedna kompanija na tržištu u Srbiji omogućava ovakav projekat u okviru kojeg postoji nekoliko paketa. Liči na igricu za odrasle sa više nivoa.

Pretpostavljam da će se, u ne tako dalekoj budućnosti, u priču uključiti još neka kompanija, kada se možda ovi paketi osnaže, prošire, a budu dostupniji, povoljniji i rasprostranjeniji. Voleo bih da poverujem da tako nešto neće biti privilegija ljudi u velikim gradovima, već će svoja domaćinstva moći da prate i ljudi u manjim i ruralnim sredinama.

Takođe, želim da verujem da kada se kroz primenu usavrše procesi i nalozi, će možda i investitori prepoznati značaj takvih aplikacija. Uz sadašnje sisteme gradnje “pametnih zgrada”, gde je akcenat na tome da se koriste materijali i sistemi koji doprinose što manjoj potrošnji energije i što jednostavnijem rukovanju, dodaće se aplikacije koje će moći da pomognu da se na određene sisteme deluje i kada ste daleko od kuće. Pametna zgrada znači da je sve automatizovano. Na primer, automatizuje se da onog trenutka kada se otvori prozor, klima prestane da radi ili ako je previsok pritisak - otvaraju se neka vrata, uključuje ventilacija... Idealno bi bilo da uz takve mogućnosti možete da uključite bojler kako bi se zagrejala voda, posle višenedeljnog puta ili uključite veš mašinu... Sve to postoji, ali se nadam da će nama biti sve dostupnije.

Kod nas je malo takvih zgrada, isplative su dugoročno i za njih su zainteresovani imućniji kupci. Za vlasnike velikih, pametnih stanova ili kuća, cene ugradnje ovakvih sistema su se kretale na nivou od više desetina hiljada evra. Danas ugradnja ovakvih sistema ide od 4 do 7 hiljada eura u zavisnosti od modula, odnosno delova sistema koji su potrebni. Koliko bi koštao kvadrat stana sa pratećom aplikacijom koja bi kuvala kafu i punila kadu kada očekuje da se vratite kući? Videćemo, nadam se uskoro.

BROWNFIELD OBNOVA
I NJEN UTICAJ NA TRŽIŠTE NEKRETNINA

U savremenom momentu, tržište nekretnina se kreće u dva pravca. Prvi pravac razvoja se kreće ka periferiji grada i u većini slučajeva okupira poljoprivredno zemljište, koje se pretvara u građevinsko. Razlog ovakve vrste razvoja odnosi se pre svega na infrastrukturne tokove, koji omogućavaju bogatiji i raznovrsniji život u svakom pogledu. Drugi pravac razvoja vodi ka ulaganju u stare, napuštene, oronule, nedovoljno iskorišćene, pretežno industrijske komplekse, koji su nastali u nekadašnjim društvenim uslovima, ali više ne mogu da isprate savremene tokove liberalnog kapitalizma. Karakteristika ovih kompleksa jeste da se većina njih nalazi u centralnim gradskim jezgrima i da lokalna samouprava nema dovoljno kapaciteta za upravljanje ovakvom vrstom objekata. Privatne investicije jesu poseban model razvoja i one prepoznaju značaj vrednih, ali neiskorišćenih lokacija i u kasnijoj fazi realizacije projekta trude se da maksimizuju potencijalne ekonomske aspekte. Tri ključna aspekta održivog razvoja se ovde prepliću i dodatno usložnjavaju rešavanje problema, a to su: socijalni, ekonomski, ekološki. Pod "brownfield" investicijom se obično podrazumevaju nekada razvijene lokacije u gradskim, industrijskim, prigradskim ili ruralnim predelima, sa objektima koji su danas napušteni ili su minimalno iskorišćeni, a često u svojim sredinama izazivaju zagađenja. Kod ovih lokacija, posao investitora obično se sastoji iz dve faze. Prva faza je potpuno uklanjanje, raseljavaje i čišćenje postojećih objekata i zemljišta, spremajući pogodno tu lokaciju za dalju izgradnju. U ovoj fazi potrebno je sačiniti odgovarajuće projekte i dobiti određene dozvole i saglasnosti. Nakon toga sledi druga faza u kojoj praktično počinje "greenfield" projekat, odnosno izgradnja potpuno novih savremenih objekata. U ovoj fazi neophodno je da se projekti zasnivaju na odgovarajućim urbanističkim planovima i potrebno je dobiti sve potrebne dozvole za izgradnju i korišćenje. Srbija nema sveobuhvatan plan oživljavanja lokacija i sem sporadičnih inicijativa, uglavnom predvođenih stručnim, nevladinim organizacijama, stranim privrednim udruženjima i entuzijastičkih pokušaja opština i gradova, gotovo da i nema značajnijih pomaka na tom polju. Iako je najavljivana izrada sveobuhvatnog katastra “brownfield” mesta, koji bi dao detaljan pregled građevina po raznolikim karakteristikama pogodnim za investiranje, ništa nije učinjeno, osim što je Vojska Srbije sa Ministarstvom odbrane utvrdila potpun popis svog napuštenog inventara. I kao što to uvek biva sa odnosom ekologije i logike kapitala, tako i u ovom pogledu, investitori jure za tržišnom konkurencijom i nisu voljni da rešavaju probleme zagađenja koje sa sobom nose mnogobrojni industrijski objekti i napuštene zgrade. Ponekad je zbog same prirode građevina i proizvodnih procesa koji su se u njima odigravali ostala pretnja po zdravlje i bezbednost ljudi, pa je hitnost njihovog saniranja neopoziva. Problematika pokreće i preispitivanje pravnog sistema koji je postavljen na način da se mnoga pravno-svojinska pitanja rešavaju godinama, a često na štetu lokalnih zajednica, gradova i opština. Zato je čest slučaj da na atraktivnim lokacijama u samom centru grada i njihovim delovima, stoje zapuštene ili, što je još veća ironija, potpuno upotrebljive zgrade, ali koje se ne mogu koristiti. Ovakvo stanje može da dovede da veliki industrijski kompleksi postanu meta predstavnika krupnog kapitala, ali radi jeftinog zakupa i davanja potencijalnih bankovnih garancija.

RAZUMETI PROMENE

Savremeni grad se rapidno menja usled uticaja širokog spektra prostornih i neprostornih aspekata fenomena konzumerizma, pa se promene osim u fizičkoj strukturi grada dešavaju i u njegovom društvenom prostoru. Strukturne promene dešavaju se usled naizmeničnih procesa centralizacija – periferijalizacija, tj. pomeranja ravnoteže između centra i periferije inicirane pozicioniranjem prostora potrošnje u zonama gde kao nove, fokalne tačke postaju generatori razvoja ili početne faze grada, ali se promene dešavaju i na scenografskom nivou grada, koji kao kanal za komunikaciju sa potrošačima postaje prostor za reklamiranje.

Zbog velikih promena koje potrošnja izaziva u savremenom gradu, neophodno je sagledavanje razmere njenog uticaja, odnosno prepoznavanje konzumerizma kao najdominantnije aktivnosti potrošnje i važnog instrumenta u stvaranju urbanosti i u kreiranju života grada. Osim toga, kupovina istorijski ima potencijal u ostvarivanju društvenosti, od agora preko pijaca do šoping molova i predstavlja mesto susreta i socijalnih interakcija. Šoping, kao najdominantnija aktivnost potrošnje u savremenom gradu, doživljava ekspanziju kroz promenu forme i kroz tendenciju stalnog rasta, odnosno prožimanjem kroz sve druge aktivnosti koje se odvijaju unutar grada.

Porast važnosti šopinga i izgradnje šoping prostora bio je uslovljen promenama u savremenom načinu života, u kome robe imaju sve veći značaj u životu ljudi, na taj način da se socijalni status i izgradnja identiteta sve više ostvaruju kroz potrošnju. U kontekstu masovne produkcije roba i stalne promenljivosti mode i trendova, kao posledica markiranja životnih stilova, svakodnevni život se sve više odvija u domenu potrošnje. Šoping zauzima stvarni prostor, mentalni prostor i virtuelni prostor, a konsekvence se dešavaju u svakom od njih. Promene morfologije grada pod uticajem potrošnje dešavaju se na različitim nivoima, prema vrsti i obuhvatu promene u vezi sa uticajima društvenog konteksta.

Oslanjajući se na Lefevrovu (Lefebvre, 1991) postavku da svako društvo proizvodi sopstveni prostor, ove promene posmatramo u kontekstu promenjenog značenja robe u potrošačkom društvu, odnosno prevage njenog simboličkog u odnosu na utilitarni značaj, kao i u kontekstu događanja koja su, podsticana reklamiranjem i medijima, dovela do toga da grad postane roba i da tretiran kao roba, trpi promene. Navedene promene dešavaju se na nivou grada kao izvora kulturnih i političkih uticaja koji usmeravaju potrošnju i manipulišu njom, odnosno grada kao mreže unutar koje se šoping van osnovne jedinice (forme) konzumerizma širi u različitim pravcima i na različite načine zauzima grad i njegovu okolinu.

16

SVOJ NA SVOME

S vremena na vreme krene neka vest o niskim kamatama, kreditima bez učešća, povoljnim kreditima i još povoljnijim stanovima.

I tako, dođe moj prijatelj Vlada na popodnevnu kafu, koji je inače podstanar u mojoj zgradi, te se povede priča o rešenju njegovog stambenog pitanja. Kaže Vlada, inače odmeren i ozbiljan tip, da je tragao, guglao, obilazio, raspitivao se i čitao, ušao je u sve te procente, rate, valute i razne druge zastrašujuće pojmove. Sve u svemu, put do stana, činio mu se pomalo kao put kroz krugove pakla, nešto kao lutrija ili “igre bez granica”, onaj koji prođe sve postaje vlasnik nekretnine.

Tako obećah komšiji da ću mu pomoći da se snađe, pa pomislih da se malo raspitam, pomognem i da se uverim da kad pišu, nije samo ideja da se novine prodaju, već i da se prave informacije daju.

Dakle u Srbiji do stana možete doći ukoliko ga nasledite, a ukoliko je to neizvesna okolnost za koju mislite da ćete je dugo čekati, onda stvar preuzmete u svoje ruke i zadužite se. Mislim, ni tu ne trebate biti potpuno samostalni i treba potražiti savet stručnjaka, jer odobrenje kredita podrazumeva i plaćanje učešća, troškova obrade kredita, premije osiguranja kod NKOSK, životnog osiguranja, periodičnih procena nekretnine, upisa hipoteke, osiguranja nekretnine, overe založne izjave…

Trenutna ponuda banaka je nikad bolja, a kamatne stope nikad niže koje zajedno sa maržom čine cenu kredita. Ali da bi ste krenuli u ovu avanturu potrebno je da minimum imate i oko hiljadu evra za razne troškove (upis hipoteke, notar…).

Sledeće pitanje je kako doći do učešća koje iznosi minimum 20 odsto od vrednosti nekretnine. Tu dolaze na scenu banke koje nude stambene kredite bez učešća, ali obezbeđene većom hipotekom na drugoj nekretnini, odnosno, ta hipoteka bi trebala da iznosi najmanje 30 odsto više od traženog iznosa kredita. E sad, da biste se upustili u tu avanturu, mogli bi da vam pomognu roditelji i da na njihov stan, ukoliko je vredniji uspostavite hipoteku. U najgorem slučaju na njihov i na budući vaš stan. Postoje i dinarski stambeni krediti bez učešća, ali su oni svakako skuplji i kraćih rokova otplate. Svakako postoji i varijanta da uzmete keš kredit koji bi omogućio svotu za učešće kao jedna od opcija, ali svakako, u tom slučaju se moraju dobro proceniti finansijske mogućnosti, jer nije lako otplaćivati dve rate. I u tom slučaju treba znati da keš krediti spadaju među najskuplje kredite. Na kraju, možda možete i pozajmiti neki novac, ali teško da ćete naći nekog ko ima kod sebe toliko keša i da je spreman da vam bespogovorno da novac i da ga vraćate duži period.

Zaključak? Dobro je kupiti stan i biti svoj na svome, ali dobro odmeriti finansijske mogućnosti. Obiđite više banaka i saznajte koja im je aktuelna ponuda. Rata kredita bi trebalo da bude u visini troškova kirije. Dobro je i ukoliko se kredit može obezbediti hipotekom. I na kraju, treba biti optimalan u proceni, skućiti se u stanu pristojne kvadrature, pristojno ga opremiti...

Srećno!

NKOSK, BANKE I PROCENITELJI - TROJE JE PONEKAD PREVIŠE

Nacionalna korporacija za osiguranje stambenih kredita ili skraćeno NKOSK, postoji od 2004. godine i formirana je na osnovu, kako stoji na sajtu organizacije, CMHC (Canada mortgage and housing corporation). Smisao postojanja NKOSK je u tome da smanji kamatne stope stambenih kredita komercijalnih banaka tako što će osigurati naplatu kredita za slučaj da korisnik ne izmiruje svoje obaveze na vreme. NKOSK sarađuje sa 22 poslovne banke u Srbiji, nešto manje nego u prethodnom periodu kada su praktično sve banka sarađivale sa ovom institucijom.

Kako su licencirani procenitelji aktivno i neizostavno uključeni u sistem odobravanja stambenih kredita i oni su prinuđeni da sarađuju sa NKOSK-om, i to najčešće kroz sastavljanje, tačnije popunjavanje obrazaca koje NKOSK dostavlja, a koji uz procenu i mnoštvo drugih dokumenata prate svaki stambeni kredit. Međutim, u radu sa Nacionalnom korporacijom postoje određeni problemi koji su se manifestovali i kroz prekid saradnje sa određenim poslovnim bankama (npr. Erste ili OTP, a preuzimanjem drugih banaka od strane OTP-a očekuje se isto i u ovim bankama), kao i kroz određene neusaglašenosti i nerazumevanja u radu sa proceniteljima.

Prvo ćemo napomenuti da u poslednjih cca. godinu i po dana Erste banka ne sarađuje sa NKOSK-om, što ne samo da nije umanjilo njihovu kreditnu aktivnost, već naprotiv. Erste banka je, po svim pokazateljima, lider na domaćem tržištu popularnih „stambenjaka“, zahvaljujući činjenici da su, ukidanjem NKOSK obaveze direktno uticali na ubrzavanje procesa odobrenja kredita i umanjenje početnog troška klijenta jer nema naknade za NKOSK. Istina, rata kredita obično bude neznatno veća, ali većini korisnika kredita ovakav aranžman više odgovara, a time su privukli veliki broj novih kupaca nekretnina. OTP banka je uvidela da je ovakva poslovna strategija povoljna i uradila je isto, tj u poslednjih skoro godinu dana ne sarađuje sa korporacijom. Samim tim, ni licencirani procenitelji angažovani u ovim bankama nemaju potrebe da popunjavaju NKOSK obrazac. Vreme će pokazati koliko će još banaka uvideti da mogu da ponude odlične kreditne uslove i bez NKOSK-a i koliko dugo će trebati da se pravila igre promene, a možda i dovedu i do potpunog ukidanja ove korporacije.

Dalje, sve je više procenitelja koji iskazuju svoje nezadovoljstvo u radu sa NKOSK-om, a donošenjem Zakona o proceniteljima, Nacionalnih standarda i prateće legislative, a posebno formiranjem i jačanjem proceniteljskih profesionalnih udruženja i procenitelji imaju mogućnost da ove probleme u saradnji formulišu zajednički, predstave svim zainteresovanim stranama i rade na rešavanju istih.

Naime, jedan od glavnih problema koji se često ističe prilikom saradnje sa NKOSK-om tiče se iskazivanja poreza na dodatu vrednost za nepokretnosti koje se prvi put stavljaju u promet, tj. za nove stambene nekretnine (NKOSK se ne bavi komercijalnim nepokretnostima).

Iako Nacionalni standardi za procenitelje jasno nalažu da se stopa PDV (koja za nove stambene nepokretnosti iznosi 10%) istakne u proceni (NSP 4, tačka 4) i iako je jasno da iskazana tržišna vrednost obuhvata i PDV, NKOSK ovakvo postavljene norme dovodi u pitanje tumačenjem da PDV ne ulazi u tržišnu vrednost. Time dolazimo u situaciju da procenitelji moraju da se „dovijaju“ kako u izveštaju ne bi decidno konstatovali ono što svi znaju, a to je da PDV u konkretnom slučaju ulazi u tržišnu vrednosti, baš kao što PDV ulazi i u tržišnu vrednost bilo kog drugog proizvoda.

Sledeći problem koji se posebno ističe u saradnji procenitelja i Nacionalne korporacije tiče se tumačenja stepena izgrađenosti nepokretnosti koja se procenjuje, a to su u najvećem broju slučajeva stanovi. Konkretnije, u situaciji smo da banke zahtevaju stepen završenosti od 80% kako bi odobrile sredstva iz kredita i procenitelji to konstatuju u svojim izveštajima u skladu sa interno, manje ili više, usaglašenim, ponderisanim tabelama koje koriste za određivanje stepena završenosti objekta. NKOSK sa svoje strane, a ovde se problem produbljuje, koristi sopstvene metode za određivanje stepena završenosti i sopstvena viđenja ove problematike, pa ovde dolazi do razmimoilaženja u stavovima. Istina, niti među proceniteljima, niti među stručnjacima u oblasti građevine ne postoji uniformni način obračunavanja stepena završenosti, ali svi u proceniteljskoj branši su saglasni da način na koji NKOSK utvrđuje stepen završenosti nema osnova. Kao primer navodimo zahtev da nepokretnost ne sme da ima više od 5 „ne“ u tabeli NKOSK, što u brojnim slučajevima daje nelogične rezultate. Dalje, čest je i zahtev da mora da bude uklonjena skela za postavljanje fasade, iako je objekat iznutra kompletiran, što zna da se pokaže kao apsurdan uslov.

Proceniteljska struka ima određena pitanja vezana za ovaj problem, posebno i zbog činjenice da je potrebno definisati pojam stepena završenosti stana, što znači da je potrebno definisati da li u ovaj procenat ulazi i stepen završenosti čitavog objekta ili ne. Ovo stoga što bi tada procenitelji za procenu jednog stana u izgradnji morali da vrše inspekciju čitavog objekta, tj. svih posebnih delova objekta kako bi ustanovili precizan stepen završenosti, a što je u praksi praktično nemoguće i vrlo skupo. Takođe, potrebno je precizirati da li je određivanje ovog stepena vezano za finansijski stepen završenosti, tj. koliko je sredstava u odnosu na ukupan trošak opredeljeno na traženi dan, ili se stepen završenosti određuje u odnosu na do sada urađene građevinske radove. U tom smislu, apelujemo na profesionalna udruženja procenitelja da se organizuju stručne grupe, seminari i okrugli stolovi na kojima bi se formirao jedinstven stav i najispravnije tumačenje ovog problema.

Na kraju, preostaje da konstatujemo da je, kao i u svakoj drugoj struci, problem nešto na šta se nailazi svakodnevno i da je potrebno raditi na njihovom rešavanju. A najbolji način za to je zajednički napor stručnjaka koji bi kroz dijalog, a na osnovu sistematskog, metodološkog pristupa, uz konsultacije sa proceniteljima na terenu usaglasili najbolje rešenje. Jasno je da bi tada saradnja između procenitelja, banaka i NKOSK organizacije bila brza, efikasna i po volji svih učesnika, a ponajviše na zadovoljstvo krajnjih korisnika, tj. kupaca nekretnina koji bi ceo proces završili još brže.

18

VR - ULTIMATIVNI NAČIN ZA PRIKAZIVANJE NEKRETNINA KOJE SE PLANIRAJU / GRADE

Nekretnine se moraju vizualno oglašavati da bi se prodale. Bilo da se radi o fotografiji za postojeću nekretninu ili 3D renderovanje za kupovinu nekretnine u izgradnji ili planiranju, ljudi moraju da vide sebe u svom budućem domu pre nego što odluče da ga kupe. Iako delotvorne u nekoj meri, statične slike još uvek zahtevaju napor interne vizualizacije - koristeći maštu da zamisle prostor i nekretninu koju slika ne može da prikaže.

Najnovija dostignuća u tehnologiji nekretnina evoluirala su kako bi prevazišla ova ograničenja 2D vizualizacije. Interaktivna vizualizacija nekretnina podrazumeva prikazivanje izvan dosadašnjeg načina razmišljanja i zamišljanja u prostoru - i umesto toga nudi imerzivno i uverljivo iskustvo da budete tamo. Od svih trenutno dostupnih rešenja, primena virtualne stvarnosti (VR) nesumnjivo ima najveći potencijal da inspiriše odluke o kupovini.

Gledanje protiv doživljavanja

Impresivno iskustvo je ono što VR razlikuje od drugih medija na koje smo navikli. To iskustvo je jako teško opisati i objasniti nekom ko to nije probao. To se može uporediti sa opisom boje osobi koja je nikada nije videla. Ali čak i ako reči, slike ili video ne osvoje srce kroz VR, pokušava se sa prenosom onog što iskustvo čini jedinstvenim i emocionalno privlačnim.

Svi smo snimili prekrasan zalazak sunca na našem mobilnom telefonu, ali ubrzo smo shvatili da ne izgleda gotovo tako dobro kao “live” doživljaj. Toj slici nedostaje to što pokazuje samo mali deo našeg okruženja. Naša vizuelna percepcija radi izvan granica malog ekrana. Mozak automatski kombinuje sve što oči vide u koherentnu celinu, što stvara osećaj prisutnosti u prostoru u kojem živimo - i to je prisustvo koje se može iskoristiti kada se VR koristi za prodaju nekretnina.

VR prodajni potencijal u nekretninama

Kada se VR primenjuje na arhitektonsku vizualizaciju, ona omogućava ljudima da istražuju i zaljube se u svoj budući dom pre nego što se i izgradi. Potencijalni kupci više ne moraju da zamišljaju kako bi se osećao predivan pogled na terasu, već da ga iskuse iz prve ruke. VR ima moć da stvori savršene trenutke - ekskluzivno opremljenu kuću iz snova, bazen obasjan suncem ili krstarenje na luksuznoj super jahti - što svim korisnicima omogućava da stvaraju snažnu emocionalnu vezu sa proizvodom. Ne mora im se govoriti, uveravati ili pokazati zašto je stan za njih pravi - oni sami dolaze do zaključka.

Sloboda za istraživanje znači da nema tajni, nema ograničenih pogleda ili uskih uglova kamere. Ljudi uronjeni u VR više ne osećaju da im je nešto prodato, niti mogu intelektualno da izazovu to iskustvo. Ako bi neko rezervisao hotel i zatražio pregled pomoću VR, ne bi bilo načina da se raspravlja sa onim što su videli - savršenim hotelskim smeštajem na savršenoj lokaciji.

Kada neko stavi VR naočare i uroni u svoju novu okolinu, proizvod se sam prodaje.

Budućnost prodaje nekretnina

Prednosti i izazovi prodaje nekretnina koje se grade ili planiraju su svima jasni u igri razvoja nekretnina. Virtualna realnost bez sumnje može biti instrument u izgradnji potrebnog poverenja i inspirativne želje kod potencijalnih kupaca. Sposobnost projektovanja nezaboravnih trenutaka i autentičnih iskustava ima neograničene mogućnosti za promovisanje još uvek izgrađene imovine. A s obzirom na to da nova generacija tehnološki pametnih milenijala stalno dobija ekonomsku moć, neprekidno usvajanje VR sigurno ce označiti novu eru u prodaji nekretnina u budućnosti.

Najnovija dostignuća u tehnologiji nekretnina evoluirala su kako bi se prevazišla ova ograničenja 2D vizuala. Interaktivna vizualizacija nekretnina podrazumeva prikazivanje izvan okvira da se zamišljate u prostoru - i umesto toga nudi imerzivno i uverljivo iskustvo da budete tamo. Od svih trenutno dostupnih rešenja, uranjanje virtualne stvarnosti (VR) je nesumnjivo da ima najveći potencijal da inspiriše odluke o kupovini.

Radujemo se da probamo VR!

19

SELA U SRBIJI NESTAJU

Od 4.709 sela, 1.200 je u fazi nestajanja. U 1.034 sela je manje od 100 žitelja. U 550 ima manje od po 50 stanovnika. U 86% opada broj stanovnika. U Srbiji 73 % sela nema dom kulture ni biblioteku. U Srbiji je danas oko 50 praznih naselja, dok 85 njih ima manje od po deset stanovnika.

U naseljima se nalazi 50.000 praznih kuća zapuštenih u koje zadnjih deset godina niko ne živi, a u još oko 150.000 trenutno niko ne živi. Poštu nema 2.000 sela. Čak 173 osnovne škole imaju po jednog đaka, a 500 sela nema prilazni asfaltni put. U 400 sela u Srbiji nema prodavnice. U 2.760 sela nema vrtića. U 230 sela nema osnovne škole. Srpsko selo karakteriše i starije stanovništvo (43,6 godina) u odnosu na gradske sredine (41,3). U dve trećine sela nema ambulante.

Danas u Srbiji ima više od 200 sela bez ijednog stanovnika mlađeg od 20 godina. U Srbiji ima oko 631.000 gazdinstava. Takođe, Republika Srbija raspolaže sa 5.097.000 hektara poljoprivredne površine ili 0,59 hektara po stanovniku. Od toga 4.224.000 hektara su obradive površine ili 0,47 hektara po stanovniku. U okviru poljoprivrednih gazdinstava, prema popisu poljoprivrede iz 2012. godine, obrađuje se, odnosno u upotrebi je 3.355.859 hektara zemljišta. To znači da značajan deo poseda, od oko 860.000 hektara ostaje neobrađeno. U selima u suštini nema ko da radi. Od 1950. do 2000. godine iz sela u gradove je prešlo osam miliona stanovnika. U razvijenim zemljama za takav proces je trebalo 90 – 120 godina. U svetu danas oko 50 odsto ukupnog broja stanovnika živi na selu. U današnjim uslovima kod nas i u svetu, bio bi ogroman rizik ako bi se stanovništvo koncentrisalo samo u gradovima. A, to je slučaj danas u Srbiji, gde skoro trećina stanovništva živi u Beogradu i okolini. Za obnovu sela je neophodno je samoorganizovanje seoskih zajednica koje može povoljno uticati na selo, kao i veće podsticaje države za ostanak na selu i pokretanje poljoprivredne ili stočarske proizvodnje za mlade bračne parove koji se odluče da ostanu na selu.

U ekonomski razvijenim zemljama, država štiti agrarni sektor od spoljašnje konkurencije i pruža mu sistemsku finansijsku pomoć. Jedan od načina je I izdvajanje industrije u ruralna područja i time smanjiti pritisak na gradove. Selo nije samo poljoprivreda. Evropske zemlje u razvoju seoskog planinskog područja usmerene su na održavanje naseljenosti tih područja, očuvanje prirodno bogatstva i civilizacijskih tekovina na planinskom području, očuvanje zdrave sredine, čiste vode i vazduha, nezagađenog zemljišta, zdravstveno bezbedne hrane. Da bi se kvalitet seoskog stanovništva približio nivou gradskog, neophodna je modernizacija i izgradnja nove društveno-ekonomske strukture na selu, što bi ubrzalo razvoj nepoljoprivednih delatnosti na seoskim prostorima. Rezultat bi bio i povećanje zaposlenosti i atraktivnosti sela kao mesta za život i rad stanovništva. Poslednji popis pokazao je da se broj praznih kuća drastično povećava u opštinama istoka i jugoistoka Srbije, kao i Banata. Beograd je decenijama unazad glavna destinacija za migrante iz Srbije. U poslednje vreme najveću ekspanziju ima Novi Sad. Ako želimo ravnomerniju naseljenost i da ne ostane pola Srbije u ruralnim područjima bez stanovnika, moraju se primeniti dugoročne mere kroz novu strategiju razvoja ruralnih područja, pošto trenutni podaci nisu ohrabrujući.

NOVE TEHNOLOGIJE ZA NOVO DOBA

Kako nam se proces pridruživanja EU približava i uslkađivanje sa evropskim načinom poslovanja je neminovno. Promena se ogleda u tome što pored standarda i zakonskih rešenja koje smo obavezni da implementiramo u naše radno okruženje, moramo promeniti radne procese i uvesti novu tehnologiju koja će ubrzati i poboljšati učinak. Do pre par godina imali smo situaciju da je jedva deset posto malih i srednjih preduzeća kod nas koristilo poslovna softverska rešenja i internet za poboljšanje radnih procesa. Ni danas se situacija nije znatno promenila.

Prema istraživanjima Evropskog statističkog zavoda – Eurostata, uvođenje novih tehnologija u poslovno okruženje menja sistem rada, tako da je čak 71 procenat zaposlenih u EU odgovorilo pozitivno u korist računara, pametnih telefona, tableta ili drugih prenosnih uređaja pri rešavanju radnih zadataka.

Procenat u Srbiji je nešto manji, ali sve je to deo jedne slagalice kojoj je neophodno softversko rešenje kako bi se zaokružilo poslovanje, skratili i povezali procesi, odnosno izvršila digitalizacija. Recimo, svi smo svedoci ovih dana, otvaranja prvog dvosmernog kripto automata u Novom Sadu, dok je pre toga početkom godine u Beogradu otvoren isti koji je prvi u Srbiji. Što je samo jedan od pokazatelja da idemo u korak sa poslovnim svetom svetskih metropola i globalnom digitalizacijom.

Ako pogledamo kakva je situacija na nešto nižem nivou, recimo vlasnik ste malog ili srednjeg preduzeća, možete veoma lako u par klikova, za 30 minuta na raznim web servisima postati kreator i dizajner svog sajta na kome prezentujete svoje usluge, iako ne posedujete znanje ni jednog programskog jezika. Na internetu se sada može naći veliki broj poslovnih softverskih rešenja koja menjaju poslovanje iz korena

Ali, ako je želja da se implemeniranje novih tehnologija u rad preduzeća obavi na ozbiljnijem nivou, neophodno je znati kojoj grupi korisnika pripadate da bi se našlo rešenje koje je najprimerenije za vaše poslovno okruženje. Kada se bira softversko rešenje neophodno je voditi računa da je pregled predmeta koji se obrađuju jasan, ko od saradnika učestvuje u procesu obrade, da li postoje zastoji, koji predmet ima prioritet, kao i da li su sve informacije vezane za predmet na jednom mestu zbog lakše komunikacije i obrade, da li su predmeti pravilno podeljeni prema određenim oblastima, da li je baza podataka lako dostupna svima u procesu sa svih pozicija i da li je konačno rešenje pregledno i lako za korišćenje. Da bi ovakvo rešenje ugledalo svetlost dana moraju se razumeti poslovni procesi u okviru radnog okruženja, njihova korelacija, kako bi se efikasno skratila tranzicija iz procesa u proces i eliminisalo dupliranje podataka. Takođe, imperativ bi bio da digitalizacija procesa i integracija u jedinstveno rešenje otvori mogućnost digitalizacije procesa ka eksternim saradnicima i procesima.

Ukoliko pogledamo srpsko tržište možemo konstatovati da dominiraju mala i srednja preduzeća u kojima stanje nije sjajno. Svega 14% kompanija koristi neku vrstu softverskog ERP rešenja (aplikativno rešenje za upravljanje resursima kompanije). Svakako, ovakvi podaci pokazuju da zaostajemo za poslovnim svetom u razvijenim zemljama, ali naši potencijali su veliki naročito zato što je IT oblast u usponu koja nam garantuje da će naše firme, koje sve više ulažu u ovu oblast, uspešno izvršiti digitalizaciju svojih radnih procesa.

21

DEDA MILE IMA FARMU

Čika Mile je baš imao sreće u životu. Posle izučenog zanata se otisnuo iz malog sela podno Rudnika u grad, trbuhom za kruhom. Zaposlio se i upoznao vrednu i lepu Maru, krojačicu u nekom kombinatu koji je cvetao sa početka osamdesetih prošloga veka.

Mladi i vredni, a željni da vide sveta, ništa im nije bilo prepreka. Otišli su prvo u Sloveniju kod Marine tetke, odatle za mali gradić u Austriji, a konačno se naselili u Frankfurtu. Radili su šta su znali. Mara je šila lepe haljine za gospođe, Mile je radio u nekoj radionici, a posle posla i privatno. Decenije prođoše i kad godine utisnuše bore na lice, punu slamaricu i pojačaše žal za rodnim krajem, njih dvoje još uvek energični i vredni pozdraviše se sa gradskim i inostranim životom i vratiše se u Srbiju. U zaseoku pored rodnog ognjišta kupiše poljoprivredno gazdinstvo i platiše ga taman toliko da im je ostalo para na računu ako se predomisle.

Kuća kamenom ozidana, prostrana dvospratna sa dve gostinske sobe kada im dođu deca iz tuđine na odmor. Druga kuća, tu na placu, zidana po uzoru na planinske kuće, u donjem delu kamenom ozidana, sa prostorijama za proizvodnju i sazrevanje sira, ostavama i sanitarnim prostorijama, a na spratu mlekara u etno stilu u drvetu. Niže, u dvorištu, pušnica za meso i zidani roštilj kamenom ozidan. Još niže, u sklopu domaćinstva, velika novosagrđena i moderna štala. Sve to na placu od 5,5 hektara, okruženo i voćem i cvećem. Voda iz sopstvenog bunara, kontrolisana i pijaća.

Život na Rudniku dade im novu energiju, dišu punim plućima blagodetan čist vazduh, sa svoje nezagađene zemlje ubiru plodove, hrane svoju stoku i prerađuju. U početku stidljivo sa malo grla tek zanimacije radi, a kasnije sa puno volje proširiše farmu. Konsultovao je Mile stručnjake i sa Poljoprivrednog fakulteta, jer on kad radi ne radi ništa polovično i neuspešno. Krave je uvezao iz Nemačke i Austrije, a one mu zahvaljujući uslovima i načinu odgoja daju i 20% više mleka nego u matičnoj državi. Dokupio je zemlju, zaposlio ljude.

Tako se Mile uklopio u sliku poljoprivrednog gazdinstva, koju nam daje Republički zavod za statistiku na osnovu Popisa poljoprivrede 2012. godine. U Republici Srbiji se svako četvrto poljoprivredno gazdinstvo bavi govedarstvom. U strukturi poljoprivrednih gazdinstava sa linijama govedarske proizvodnje najbrojnija su porodična poljoprivredna gazdinstva, oni sa statusom pravnog lica i preduzetnika čine udeo od tek 0,1%. Gazdinstva koja se bave govedarstvom najvećim delom su male ekonomske veličine i sedamdeset odsto pripada ovoj kategoriji, a u svom vlasnišvu imaju trećinu svih goveda.

Govedarska proizvodnja u Srbiji je najvećim delom locirana u Zapadnoj Srbiji i Šumadiji, gde se uzgaja 45,5% svih grla goveda. Sledeći je Region Vojvodine (27,8%), zatim Region Južne i Istočne Srbije (20,8%) i Beogradski region (5,9%). Prema broju grla na 1 hektar korišćenog poljoprivrednog zemljišta, najveća gustina govedarske proizvodnje je u Miletovoj Šumadiji. Naši stočari se bave uglavnom proizvodnjom tovnih rasa. Najzastupljenija je simentalska rasa, godinama unazad, ali ima i nekoliko dobrih inostranih rasa kao što su aberdin angus, hereford, liminzin i šarole. Iako je u prethodnom periodu govedarstvo imalo glavnu ulogu u ukupnoj vrednosti proizvoda stočarstva, sada u Srbiji tek trećina gazdinstava ima naslednika i to je, kao i starosna stuktura jedan od gorućih problema. Zbog toga se može očekivati znatno smanjenje broja porodičnih gazdinstava, a sa njima i grla stoke.

NOVE TEHNOLOGIJE I NEKRETNINE: VIRTUELNA REALNOST

Danas živimo u svetu softvera i hardvera, a sve nam govori da će sutrašnjica biti još snažnije pod uticajem razvoja informacionih tehnologija. Sektor nekretnina prati ove korake i nastoji da unapređuje kvalitet usluge i prezentacije proizvoda u skladu sa novim tendencijama. Jedan od odličnih primera i je tehnologija virtuelne realnosti ili skraćeno VR.

Iako su stručnjaci i veliki deo javnosti očekivali da će VR igrati mnogo značajniju ulogu, ispostavilo se da je pad prodaje VR uređaja u 2018. godini bio izražen (33%).

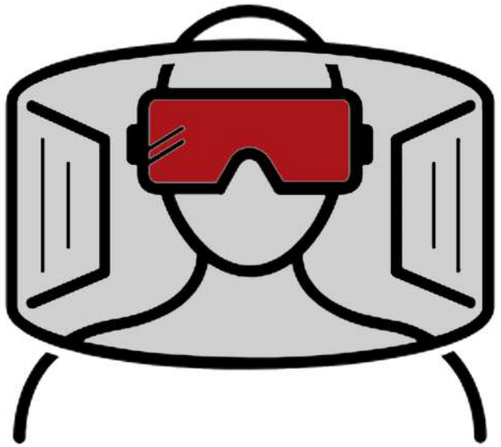
Istina jeste da su krajnji potrošači manje izdvajali za VR hardver, ali zastupljenost VR uređaja je porasla na korporativnom nivou. Pokazalo se da krajnji korisnici (individualni potrošači) nisu pronašli zajednički jezik sa ovom opremom. Eksperti ovo objašnjavaju time da je ova oprema još uvek dosta skupa, a i da ne pruža zadovoljavajuće iskustvo u igranju video igara. S druge strane, kompanije ove probleme nemaju, a istovremeno imaju mogućnost da prilagode VR uređaje svojim potrebama i korišćenjem ovih tehnologija imaju mogućnost da povećaju prodaju, ubrzaju ponudu i poboljšaju uslove rada i bezbednosti na radu.

Goldman Sachs predviđa da će tržište VR tehnologije u sektoru nekretnina vredeti više od 2 milijarde eura i da ima potencijal da promeni način kako se nekretnine prezentuju, prodaju i iznajmljuju.

Do sada su agenti i ostali učesnici na tržištu nekretnina koristili CGI (computer generated imagery), tj. računarsku animaciju i rendere. VR će omogućiti korisnicima, zahvaljujući lakoći korišćenja, da prošetaju kroz još neizgrađene stanove i da se uvere kako će njihova nepokretnost izgledati ne samo kao skica na papiru, već kao 3D virtualni svet. Takođe, korisnici, odnosno kupci nekretnina, će moći da menjaju svoju nekretninu u skladu sa svojim potrebama: raspored prostorija, poziciju električnih priključaka, opremljenost prostora i mnogo drugih stvari.

VR ima još nekoliko bitnih prednosti u odnosu na do sada korištene tehnologije. VR će promeniti način na koji kupujemo stanove i kuće zato što kupac neće morati da bude fizički prisutan na gradilištu. Tačnije, moći će sve informacije da dobije gde god da se nalazi. VR stvara sopstveni svet koji će kupci moći da posete zahvaljujući VR kacigi i ručnom kontroleru. Do sada se CGI koristio paralelno sa gradnjom objekata, a VR će znatno pre gradnje omogućiti uvid u izgled i strukturu budućeg objekta. Praktično, pomoću pametnih telefona i tableta, gde god da se zateknete, imaćete pristup ovim informacijama.

Ova tehnologija ima ogroman potencijal, ne samo u svetu nekretnina, već i u raznim drugim oblastima proizvodnje i usluga. Mnoge globalne kompanije su uključile VR u sistem proizvodnje, što je donelo velike uštede u vremenu i novcu. Jasno je da je potencijal VR u sektoru nekretnina i građevinarstva ogroman, ali potrebno je još vremena da se tehnologija uhoda i u potpunosti implentira. Uspeh će zavisiti od sinergije korisnika, distributera i projektanata jer zajednički rad će dati najbolje rezultate, a iskustva iz nekih drugih sektora gde je ova tehnologija već zaživela (maloprodaja i proizvodnja) će uvelike olakšati i implementaciju VR u sferi nekretnina.



NAČINI FINANSIRANJA KAPITALNIH PROJEKATA

Ekonomski razvoj Republike Srbije odlikuje se na sledeći način divergentan ekonomski rast tokom perioda 1990-2017: negativan rast BDP-a u periodu 1991-2000, visok rast BDP-a u periodu 2001-2008; promenljiva stopa rasta BDP-a u periodu 2008-2015; oporavak ekonomskog rasta u periodu 2016-2017. Na oko 9 % područja Republike Srbije odvija se najveći deo ekonomskih aktivnosti (preko 90 %). Zato je razvoj urbane ekonomije ključni faktor za vođenje nacionalne politike urbanog razvoja. Osnovna obeležja razvoja urbane ekonomije u Republici Srbiji su: slabljenje lokalnih budžeta, jedinica lokalne samouprave za projekte kao posledica neefikasne urbane ekonomije, neefikasnog upravljanja građevinskim zemljištem, nedovoljna investiciona sposobnost lokalnih jedinica, polarizacija teritorijalnog razvoja u okviru razvojnih pojasa u velikim urbanim naseljima. Beograd i Novi Sad (gde je koncentrisano 66% BDP, zaposlenosti i poslovne imovine), alokacija privrednih aktivnosti u atraktivne urbane rubne zone, gde se stvara prostorna neravnoteža u urbanim naseljima kao i intenzivirana alokacija ekonomskih aktivnosti u centralnoj urbanoj zoni. Promenljiva dinamika investiranja u procesu urbane obnove, brzi rast i ekspanzija delatnosti kao što su kreativne ekonomije, finansijskog sektora, turizma, telekomunikacija, osiguranja uz opadanje učešća trgovine, sektora poslovanja sa nepokretnostima, industrije, relativno visok stepen neiskorišćenog, praznog i napuštenog postojećeg poslovnog prostora. Zanemarena ekonomika građevinskog zemljišta kao osnove za lokalne javne finansije, smanjivanje prihoda lokalnih samouprava po osnovu doprnosa za uređenje građevinskog zemljišta, deficit sredstava za obezbeđenje ponude opremljenog građevinskog zemljišta uz slabu ponudu opremljenih lokacija za industrijske namene u urbanim naseljima, nedovoljno efikasan način finansiranja komunalne privrede koji neomogućavaju ulaganje u razvoj nove infrastrukture, započeta džentrifikacija, slabo korišćenje i koordinacija privatnog i javnog partnerstva u realizaciji kapitalnih objekata, restitucija nepokretnosti. Prihodi jedinica lokalne samouprave mogu biti izvorni i oni uključuju porez na imovinu, lokalne komunalne takse, administrativne takse, doprinos za uređenje građevinskog zemljišta, naknade za zaštitu životne sredine. Iako ima pristup EU fondovima, finansiranje malih i srednjih preduzeća i preduzetnika nije dovoljno podržano od strane lokalnih institucija. Sporost procesa urbane obnove i izazovi u finansiranju i upravljanju velikim projektima predstavljaju glavnu karakteristiku nacionalne urbane ekonomije. Nephodno je da se na nacionalnom nivou uprave unaprede uslovi za stimulisanje potencijalnih investitora na lokalnom nivou i da se osnuje nacionalni fond za podršku urbanom razvoju. Jedna od uloga nacionalnog fonda je koordinacija i distribucija izvora finansiranja na nacionalnom i međunarodnom nivou za podršku. Nacionalni nivo uprave će imati ključnu ulogu u poboljšanju finansijske zrelosti, kao i pri podršci jedinicama lokalne samouprave da podignu nivo raspoloživih finansijskih sredstava, upravljaju i kombinuju finansijske izvore potrebe za realizaciju projekata. Finansiranje ovih projekata zahteva uspostavljanje pravnog okvira koji jasno definiše zadatke svakoga od aktera i štiti različita prava investitora. Od stranih finansijskih izvora najveći značaj za ekonomski razvoj imaju krediti stranih i domaćih komercijalnih i investicionih banaka, institucionalnih i privatnih investicionih fondova, instrumenti evropske komisije, strateška partnerstva, koncesije i franšize. Za lokalni ekonomski razvoj korišćena su sredstva programa USAID, UNDP, pomoć evropskih fondova itd. Domaći izvori finansiranja su: fondovi, agencije, poslovne banke, projekti, programi različitih ministarstava, budžeti jedinica lokalne samouprave, sopstvena sredstva nosilaca aktivnosti, sredstva zainteresovanih domaćih investitora, i krediti investicionih i komercijalnih banaka.

DA LI JE NA POMOLU 5G REVOLUCIJA?

Tehnološki razvoj je u ekspanziji. Kao nikada do sad tehnologija prožima svakodnevni život i nepohodna je sposobnost ljudi da se prilagode promenama. Dostupnost tehnološkim dostignućima je omogućena takoreći svim stanovnicima planete u većoj ili manjoj meri, to više nije privilegija bogatih zemalja, niti višeg sloja stanovništva. Poslednjih godina razvoj se širi neumitnom brzinom. Ukoliko se okrenemo i pogledamo u prošlost samo vek unazad, pa i manje, shvatićemo da je prosečan stanovnik u relativno razvijenoj državi imao mogućnost da se raduje pronalasku radija, televizije, dostupnosti fiksne telefonije, zatim televizijskog programa koji je dobio boje, pa razvoju računarske tehnologije, sve do pametnih uređaja i razvoja najsavremenije tehnologije i bežičnih mreža. Teško da će nove generacije uspeti da dožive tu vrstu oduševljenja, jer iako je nešto inventivno nije na nivou koji fascinira već se podrazumeva.

Ali da li će ove nagle promene učiniti ljudske živote boljim ili lošijim? Zaključak većine, koja se bavi ovom tematikom, je da je potrebno da se takvim promenama prilagođavamo. Ovom prilikom se treba osvrnuti na ono što bi bilo dostupno najvećem broju korisnika, a zanemariti ono na čemu svetski poznate kompanije rade bilo u cilju olakšavanja svojih procesa rada, bilo zbog ciljane grupe ili oblasti.
Bez obzira na to koliko nam je WiFi promenio živote, često nam se dešava i da nas izneveri kada nam je najpotrebniji. To svakako utiče na sve krisnike, posebno na poslovne korisnike i kompanije kojima je neophodna pouzdana mreža za uređaje na većem području. Zbog toga neke kompanije se trude da implementiraju novije načine umrežavanja opreme i zaposlenih. Mobilni internet je već brži od WiFi-a u mnogi zemljama, ali prelazak na 5G će osigurati još brže povezivanje. Šta je 5G mreža?

Zapravo, tek što smo se navikli na mogućnosti 4G mobilne mreže, čiji signal je dostupan na širem području Srbije, uskoro će nam biti dostupna i mreža pete generacije koja bi nam donela višestruko uvećane brzine protoka, veću pokrivenosti i brži odaziv. Brzina koja se očekuje je 10 do 100 puta veća od onoga što je trenutno dostupno. Zahvaljujući tim novim poboljšanim karakteristikama 5G mreža će napraviti dramatičnu promenu u upotrebi naših pametnih uređaja osim brzine, novosti se ogledaju i u polju video tehnologije, povezanosti kućnih uređaja, rada van kancelarije i gejminga. Kako većina preferira da u pokretu i preko mobilnih uređaja koristi razne dostupne sadržaje, pa i gleda filmove ova mreža nudi mogućnost da na primer za par minuta skinete sve sezone omiljene serije pre nego što poletite na duži put. Takođe, uz 5G mrežu moguće je otpremiti i poslati i nekoliko stotina fotografija za par sekundi.

Osim razonode i aktivnosti na društvenim mrežama, procena je da više od 80% učenika svakodnevno koristi svoje mobilne uređaje u obavljanju školskih aktivnosti. U Srbiji je već predstavljena 5G tehnologija i servisi koji će podržati novu tehnologiju, koja sa sobom donosi i Cloud robotiku, Internet znanja i 5G brzine. Tokom prezentacije postignute su brzine prenosa podataka od 24 do 27 Gbit/s bez kašnjenja.

Dakle 5G će nam doneti stabilnu brzinu prenosa podataka zajedno sa prenosom video sadržaja veoma visoke rezolucije, tako da će i korisnici u ruralnim sredinama imati mogućnosti za korišćenje kapaciteta koji su na nivou onih koje danas pruža optička infrastruktura u gradovima.

NE VERUJTE NA REČ

Naš prijatelj, Vladimir, došao je iz provincije u Beograd na studije, uspešno ih završio, relativno lako se zaposlio u državnoj upravi i radio skoro deceniju, nakon čega su odlučili da ga unaprede u šefa. Sve te godine živeo je kao podstanar u raznim stanovima, sa cimerima ili sam, maštajući kako će čim mu se stabilizuje plata moći da priušti kredit i stan. I eto, da ne bude prvoaprilska šala, dobio je unapređenje, a i roditelji će pomoći, pa san može postati realnost.

Počeo je prvo da prelistava oglase. One sa slikom. Tu i tamo dešavalo se da i pozove, ali nije imao hrabrosti da krene u avanturu obilsaka stanova koji su u ponudi. I onda, na insistiranje roditelja, da nađe što pre i odluči, počeo je da obilazi one stanove koji bi ušli u uži izbor, listajući oglase prethodnog dana. Svačega se nagledao. Mali, veliki, niski, mračni, sutereni, sa podrumom, bez podruma, na krovovima zgrada, legalni i oni bez papira, od vlasnika, preko agencija, za adaptaciju, novi. Počeo je da gubi nadu i strpljenje. Sta izabrati?

PItanje koje se nameće svakom ko rešava životno pitanje, posebno ukoliko će veći deo ostatka života provesti u kandžama banke.

Na mnogo stvari treba obratiti pažnju pri kupovini stana. Za početak, ipak bi trebalo definisati lokaciju na kojoj se želi stan i kolika je svota novca koja se želi / može dati. Zatim, bilo bi poželjno odlučiti da li prednost dati staroj gradnji ili novogradnji. Možda prilikom te odluke presudnu ulogu odigra okruženje u kojem se takva zgrada nalazi. Uglavnom su starije zgrade, građene planski, u okviru nekog naselja, sa bolje rešenom infrastrukturom i poželjnijim okruženjem u smislu organizovanog prevoza, vrtića, škola, samoposluga, ambulanti, apoteka... Nije nužno tako, ali u većini slučajeva jeste. Na primer, kada sam se uselio u potpuno novi stan u tek završenom naselju, nije bilo ulične rasvete par meseci, nije prošla kablovska, internet, ni fiksna telefonija. Bili smo kao na kraju sveta.

Što se samih stanova tiče, kada je u pitanju novogradnja, važno je da se provere podaci o investitoru i i zvođaču. Mnogi kupci, koji stanove kupuju u izgradnji, moraju da „veruju na reč“ da će biti građeni prema projektu i da će biti ugrađeni oni elementi koji su obećani. Što se takvih kupaca tiče, poželjno je da kupuju od investitora koji već imaju iza sebe izgrađene objekte i dobru reputaciju.

Dalje, kada ulazite u zgradu, ono što vidite je prvi utisak. Stepenište, rukohvati, ulazna vrata stanova. Takođe, treba obratiti pažnju na to kako su obrađeni zidovi i podovi, ima li pukotina, tragova premaza boje, kakvi su spojevi sa tavanicom, kakva je sokla pri podu. I u samom stanu treba detaljno pogledati završne radove zidnih i podnih obloga. U kupatilima i kuhinji proverite česme, pustite vodu da curi. Pregledajte prekidače i utičnice, prebrojte ih. Jedan prijatelj je kupio stan sa samo jednom utičnicom u kuhinji!

Proverite stolariju, otvarajte i zatvarajte vrata i prozore, ukoliko unutrašnja vrata imaju ključeve probajte ih. Raspitajte se o grejanju, pregledajte radijatore i grejna tela. U konstruktivnom smislu, ukoliko postoji mogućnost dobro je pogledati i okolne stanove, lupkati, praviti buku i proceniti koliko se zvuci prenose.

Na kraju, uvek dajete prednost stanovima gde je lako izvršiti prenos i uknjižbu na svoje ime. I naravno, bez obzira na strpljenje, znanje, mogućnosti i sreća je jedan od ključnih faktora.

E pa Vladice, nek ti je sa srećom!

ELEMENTI USPEŠNOG DIZAJNA ŠOPING CENTRA

Prilikom dizajniranja bilo kog javnog prostora, pre svega treba voditi računa da služi osnovnim ljudskim potrebama. U dizajniranju šoping centra, krajnji cilj je da se obezbedi atmosfera koja prija potrošačima. To podrazumeva pažljivo planiranje prostora kako bi se obezbedio efektivan protok kupaca i najveca izloženost frontova prodavnica, gde je roba atraktivno prikazana kako bi se podstakla prodaja. Kada je u pitanju planiranje i dizajn šoping centra, prvi i osnovni princip je da se zapamti da uprkos promenama u trendovima tokom vremena, razlozi zbog kojih ljudi kupuju ostaju isti, a principi dobrog planiranja moraju se uvek poštovati.

Uprkos svim varijacijama, postoji nekoliko konstanti koje se nikada nece promeniti, a koje doprinose uspešnom dizajnu šoping centra, to su lokacija, pristup, vidljivost, dobar parking prostor, dobar miks zakupaca i održivost.

Što više vremena osoba provodi u šoping centru, to više troši. Dakle, ideja je da ljudi dođu u šoping centar ne samo zbog kupovine, vec i zbog hrane i zabave koje ce ih zadržati tamo.

Lokacija - Lokacija tržnog centra je kritična u kontekstu ukupnog razvoja dela grada u kome se nalazi i samog šoping centar. Većina gradova nisu planirani i razvijali su se tokom godina. Gradovi su prenaseljeni, saobraćaj opterećen i veoma je važno mapiranje novih gradskih centara. Lokalni organ treba da identifikuje buduce lokacije ovakvih centara koje su održive. Drugi faktor je visoka cena zemljišta, koja prisiljava vecinu šoping centara da budu višespratni, sa parkiranjem u podrumu ili na gornjim spratovima. Postoji potreba da se prilagode dizajnu na više nivoa, što je olakšano popularnošcu bioskopa i velikih erija sa restoranima, koji privlače potrošače i na više spratove šoping centra.

Pristup i vidljivost - Ovaj aspekt se odnosi na samu lokaciju i arhitektonsko rešenje. Centar treba da bude u lako dostupnom području kako bi privukao potrošače. Ovo zahteva pažljivo demografsko istraživanje područja i ciljne grupe.
Parking - Planiranje zona za parkiranje je uvek izazov prilikom organizacije šoping centra jer mora da se obezbedi nesmetana cirkulacija i prilaz parkingu kao i lak pristup prodajnom delu. Lak pristup i parkiranje doprinosi celokupnom osecaju zadovoljstva u kupovini.

Dobar miks zakupaca - Dobar zakupac je ključ za pružanje potpunog korisničkog iskustva. Cilj je da zadovolji sve starosne grupe i različite interese i pomogne u protoku ljudi i povecanju potrošnje po osobi. Osim ključnog zakupca (anchor tenant), menadžment mora da uključi i poznate modne marke, kozmetičke brendove, brendove hrane i zabave u svoj portfolio.

Održivost - Energetska efikasnost je glavni faktor i sa vrstom tehnologije koja je dostupna u smislu osvetljenja, klimatizacije i ventilacije može imati pozitivan efekat na tekuce troškove.

Enterijer - Šoping centri, po svojoj prirodi, su internalizovani i važno je posvetiti pažnju ukupnom izgledu i osecaju javnih prostora. Prodavnice treba da budu maksimalne površine da bi se omogucila veca vidljivost robe, ugrađeni materijali treba da omoguće lako održavanje i da budu otporni i atraktivni. Oznake zakupaca moraju se kontrolisati i dizajnirati prema specifičnim kriterijumima. Osvetljenje takođe igra veliku ulogu u postavljanju ambijenta tržnog centra, i treba razmotriti uvođenje prirodne svetlosti.

Danas šoping centar treba da bude mesto koje je dizajnirano u skladu sa multifunkcionalnim aspektom života ljudi. U trendu je i kombinovana upotreba, gde maloprodajni centri dele prostor sa drugim vrstama nekretnina, kao što su stanovi, kancelarije ili hoteli.

27

RASHLADITE SE NA PRAVI NAČIN

Pričao sam i ranije, imam taj plac i vikendicu u Grockoj. Već s početka proleća, pa celo leto i do kasne jeseni provodimo vikende tamo. Sredili smo dvorište po našoj meri. Imamo par voćnjaka, poneko zimzeleno drvo, ruže i još neko dekorativno žbunje, ispred kuće napravismo senik od loze, koja se za ovih nekoliko godina lepo očuvala i razgranala. Svetiljke ukrasne i solarne uz stazicu, česmica između staze i kuće. Prošle godine smo uz veliki trpezarijski sto sa šest stolica, ubacili i dve ležaljke i ljuljašku.

Deca se raduju da tamo provodimo dane, pa i nama prija. Skupi se društvo, raspalimo roštilj, muzika i uživancija. Samo nedostaje nam ipak nešto da se bolje rashladimo kad upeče zvezda. Deci smo kupili bazenčić u nekom šoping centru, naduvavali ga pola dana i punili još pola, ali dobro služio je svrsi. Mislio sam da ću i ja stati u to bazenče, ali ipak beše malo, a i deca se ljute. Tako ove zime maštah kako da i meni vreli letnji dani budu prijatniji, pa počeh da istražujem kako da za nas “matore”obezbedim bazen.

Postoje razne vrste bazena u zavisnosti od vrste materijala, ali i konstrukcije. Postoje samostojeći, montažni, bazeni od siropornih blokova kao i standardni betonski. Cene su šarene i prema dubini džepa. Betonski je najskuplji po kvadratu, odnosno oko 600 eura. Ta cifra uključuje građevinske radove, kao što su iskopavanje i betoniranje dna i zidova, zatim nadzor, elemente bazenske tehnike, hidroizolaciju i keramičarske radove. Takav bazen predstavlja pravi građevinski poduhvat, zahteva određeno mesto na parceli i ipak neko vreme da se izvede. Neophodo je prvo iskopati građevinsku jamu, sa odgovarajućom zaštitom i temeljima. Takođe, važno je voditi računa o dovodima, odvodima, eventualnim pozicijama fontana i povratnim cevima. Zatim se izvede unutrašnji zid, nakon toga unutrašnje instalacije i konačno betoniranje bazena. Veliku ulogu igra hidroizolacija, ali i završni sloj na unutrašnjoj strani. Na unutrašnju stranu se nanosi hidroizolacijski sloj, na cementnoj vodootpornoj bazi. Preporučuje se korišćenje trajno elastične mase koje garantuje vodonepropusnost čak i u slučaju pojave manjih pukotina. Za unutrašnji završni sloj mogu se koristiti keramičke pločice, koje moraju ispunjavati standard za bazene. Tri puta jeftiniji su bazeni od stiropornih blokova i montažni. Cena se kreće od 200 do 250 eur po metru kvadratnom. Izgradnja bazena od stiropornih blokova zahteva iskopavanje i odgovarajuću pripremu građevinske jame i izvođenje građevinske ploče. Nakon toga sledi izgradnja zidova od stiropornih blokova. Takva gradnja je i finansijski povoljnija, ali i lakše izvodljiva od izgradnje betonskog bazena, posebno ukoliko želite da se sami oprobate u gradnji. Stiroporni blokovi omogućuju i bolju izolaciju, a za hidroizolaciju se koristi posebna PVC folija, debljine od 1,5 mm. Varenje i polaganje folije dobro je prepustiti stručnjacima. Montažni bazen je jednostavniji, a sem same montaže zahteva podbetoniranje, priključak vode i izradu kanala, dok se uz izgradnju montira bazenska tehnika. Najjeftiniji je samostojeći bazen i njegova cena sa bazenskom tehnikom, izradom vodovodnog priključka i bez pripreme postolja oko 110 eura po metru kvadratnom. Na kraju kad razmišljam u istom košu, sa više uživanja i ne manje zabavne su i hidromasažne kade koje su sve popularnije. I one mogu biti u podu i samostojeće, mada samostojeće daju veću mogućnost pozicioniranja. Cena im se kreće od 1.000 do 8.000 eur, mada one ekskluzivnije koštaju i oko 12.000 eur. Na cenu utiče veličina, opremljenost, mlaznice i dekoracija. I sad kad zamislim možda i to ne bi bilo loše, masaža pod zvezdanim nebom uz vince... a jednu takvu manju bih mogao da smestim i na terasu. Ipak odluku ostavljam Vama da je donesete sami shodno svojim mogućnostima i željama.

MANJE POZNATI POJMOVI

Objašnjenje poznatih i manje poznatih termina sa kojima se susrećemo svakodnevno a tiču se elemenata na objektima izgrađenim tokom XX veka.

- VESTIBIL - Pristupni ulazni hol.
- ERKER - Ispust na fasadi na nekom od spratova. Ima ulogu da poveća stambeni prostor van regulacione linije ili služi oživljavanju dinamike fasade.
- KAVERNE – Udubljenja u kamenu ili betonu, uglavnom nepravilnog obilka.
- KALKANSKI ZID - Slepi zid koji zatvara prostor poslednje etaže ispod kosog krova, u nizovima zgrada bez bočnih prolaza, najčešće vidljiv na dvorišnim stranama objekata.
- KANELURE - Udubljenja (brazde) poreklom sa stabala dorskih stubova. Tokom vremena prenešene su na različite elemente fasade.
- KONZOLE - U početku konstruktivni element, a vremenom samo dekorativni elementi koji su ispod krovnog venca ili ispod balkona/terase. Stvaraju utisak konstruktivnog elementa, ali i ritmički prekidaju duge jednolične linije.
- LUKSFER PRIZMA - Providni stakleni blok korišćen za zidanje ili za pregrađivanje. Primena uglavnom kod stepeništa ili drugih zajedničkih protorija.
- MARKIZA - Nadstrešnica nad nižim delom zgrade, najčešće samo nad prizemljem. Može biti i providna, ali je u modernoj arhitekturi često izvođena kao puna betonska ploča.
- OKULUS - Okrugli prozor, obično manjih dimenzija, jedan od prepoznatljivih simbola moderne na ovim prostorima. Oblikom pravi kontrast pravim linijama modernističke arhitekture, čime su se naglašavali određeni delovi fasada.
- PERGOLA - Konstrukcija sastavljena od stubova i greda, koja se nalazi na terasi ili ravnom krovu. U početku služi za stvaranje senke uz pomoć različtih biljaka. Kasnije postaje dekorativni element.
- PROČELJE - Nasuprot dvorišnoj fasadi tj. začelju, pročelje je „lice“ zgrade, njena pojavnost, prvo što se od zgrade vidi. RASTER - Niz ritmički povučenih pravih linija koje formiraju kvadratna ili pravougaona polja.
- PILASTRI - Nastali su od stubova prislonjenih uz fasadu, koji su tokom vremena izgubili bilo kakvu konstruktivnu ulogu i na kraju pretvorili u puki element dekoracije.
- PODEST - Deo stepenišnog prostora predviđen za odmor pri usponu ili za pristup ulaznim prostorijama.
- PORTAL - Deo fasade oko glavnih ulaznih vrata, manje ili više dekorativno obrađen i sa arhitektonskim pretenzijama.
- SOKL - Deo fasadnog zida najbliži nivou ulice, drugačije obrađen od ostatka fasade, uglavnom rustično, grublje, u jačoj teksturi. Ponekad je veoma nizak (do 20 cm), ali postoje primeri da dostižu nivo prizemlja.
- TRAKT - Deo objekta drugačijeg konstruktivnog sklopa ili pružanja. Najlakše se uočava na planovima zgrade. Može biti ulični ili dvorišni, stambeni ili poslovni, podužni i poprečni itd.

29

3D ŠTAMPA ZA NOVO DOBA

3D štampanje je najveća tehnološka revolucija koja će promeniti naše živote i obećava veliki uticaj na način života i to kako ćemo sagledavati stvari u mnogim oblastima.

Štampači koji se koriste u ovoj oblasti pojavili su se prvi put polovinom osamdesetih godina i mogu koristiti razne materijale za štampu. Cene ovakvih štampača kreću se od 500 do 4.000 eura. Najčešće se za kućnu upotrebu pri štampi koristi PLA i ABS plastika. PLA plastika je biorazgradiva i veoma fleksibilna, ali nije otporna na visoke temperature, dok ABS plastika ima široku primenu i manje je fleksibilna. Za industrijsku upotrebu u raznim oblastima se koriste raznovrsni materijali.

Kako 3D štampanje ima veoma zapažene rezultate, možemo konstatovati da široj javnosti nisu dovoljno poznate sve oblasti u kojima se koristi ova vrsta štampe. Nalazimo se u trenutku kada sve što zamislite možete da odštampate sa raznim vrstama materijala. Za to vam je potrebna ideja i program za izradu 3D modela ili model koji možete skinuti sa interneta sa kojim se zatim taj model materijaizuje kroz štamapač koji postepenim nanošenjem materijala u slojevima vrši izradu modela u određenoj razmeri ili pravoj veličini. Dakle, svedoci smo da se predmeti za široku potrošačku upotrebu uveliko štampaju, kao što su kola do 10.000 dolara, ali i neki manji predmeti recimo nakit. Ali ovako replicirani objekti najbitniju primenu imaju u medicini i protetici, u kojoj su naučnici odštampali ljudske kosti, mišiće i druge delove tela koji u kratkom roku mogu zameniti ili nadomestiti povređene ili oštećene udove.

Nema oblasti u koju nije ušla 3D štampa tako da danas imamo štampani prednapregnuti most u holandskom mestu Gemert od betonske mešavine koja je gušća od uobičajene i koji može da podnese velika opterećenja. Zatim čelični most dužine 12 metara i širine 6 metara koji može da ponese 30 ljudi.

Most je izrađen od pet tona nerđajućeg čelika i izgleda kao da je iz nekog drugog dela galaksije. Kompanija Made in Space otišla je korak dalje i razvila je sistem nazvan Archinaut koji koristi 3D štampu i robotske ruke za autonomnu izradu delova za sklapanje svemirske stanice, čak i drugih štampača koji bi na kraju doveli do izgradnje naselja na Mesecu ili Marsu.

Ali dok do toga dođe čelnici grada Dubaija su pokrenuli globalnu inicijativu i stvorili plan prema kome do 2025. godine najmanje četvrtina svake novoizgrađene zgrade mora biti 3D odštampana. Krajnji cilj strategije 3D štampe za grad Dubai bio bi smanjenje radne snage za 70%, kao i smanjenje ukupnih troškova za 90%. I u drugim delovima naše planete možemo već videti veoma uspešne primere 3D štampe, kao što je kineska kompanija koja je odštampala kompletnu kuću od 400 kvadrata za 45 dana koja može da izdrži zemljotrese jačine do 8.0 po Rihterovoj skali. U Americi je kompanija ICON razvila mobilni 3D štampač nazvan Vulcan koji štampa kuće površine od 56 do 74 m2 za jedan dan za jako povoljnu cenu od oko 4.000 eur. A u Rusiji kompanija Apis Kor je kuću od 37 m2 izradila za 24 sata i njena izgradnja je koštala oko 10.000 dolara. Jako bitna činjenica kod svih ovih objekata je da je njihov vek trajanja predviđen na oko 200 godina i da je izgradnja brza, ekološki prihvatljiva i efikasna.

Morate priznati da nam sa 3D štampom stiže novo doba, zato pripremite jer se kako smo videli za nju čini se nema granica.

ENERGIJA VETRA

Energija vetra spada u obnovljive izvore energije, koja ne zagađuje vazduh i predstavlja izvor energije koji se ne može iscrpeti vremenom. Neke izvore obnovljive energije nije moguće skladištiti i transportovati u njihovom prirodnom obliku, između ostalih i energiju vetra. Izvor energije koje nije moguće skladištiti treba iskoristiti u trenutku nastajanja ili pretvoriti u neki drugi oblik energije. Prilikom upotrebe energije vetra nema štetnih otpadaka. Vetar je uzrokovan zagrevanjem atmosfere od strane Sunca, rotacije Zemlje i površinskih nepravilnosti na Zemlji i predstavlja oblik solarne energije.

Energija vetra je isplativa. To je jedna od najjeftinijih održivih tehnologija. Neki od bitnijih razloga zašto se energija vetra pokazala kao efikasan izvor energije jesu neograničena količina energije, ekološki način pretvaranja energije, konstantno smanjenje incijalnih ulaganja, kao i činjenica da vetrenjače ne zauzimaju mnogo prostora (zemljišta).

Energija vetra pruža mnogo prednosti, što objašnjava zašto je jedan od najbrže rastućih alternativnih izvora energije na svetu. Istraživački napori imaju za cilj rešavanje izazova, za još veće korišćenje energije vetra. Iako je cena energije vetra drastično opala, tehnologija ipak zahteva veće troškove ulaganja u samom startu. Ulaganja u energiju vetra, međutim nisu mala. Za izgradnju jednog megavata za vetropark potrebno je od 1,5 do 2 miliona evra. Cena malih vetrogeneratora do 2 MW iznosi više od 1.200 evra po kW instalisane snage, a veliki vetrogeneratori koštaju oko 700 evra po kW instalisane snage. U svetu su najčešće zastupljeni vetrogeneratori snage od 1 MW do 3 MW. Država garantuje proizvođačima podsticajnu otkupnu cenu električne energije. Od trenutka kad investitor stekne status povlašćenog proizvođača električne energije njemu se garantuje podsticajna otkupna cena proizvedene električne energije u vremenskom roku od 12 godina, a period povraćaja investicije kreće se u rasponu od 7 do 9 godina.

Za proizvodnju električne energije iz vetra potrebni su vetrogeneratori čiji su osnovni delovi elise, prenosni mehanizam, elektrogenerator, noseći stub i strujni transformator neophodan za priključivanje na elektrodistributivnu mrežu. Prečnik rotora može biti do 120 m, dok je težina jedne elise do 20 tona, a visina stuba sa vetrogeneratorom do 130 m.Kompletan vetrogenerator može da teži oko 200 t.

Najveći potencijal energije vetra u Srbiji nalazi se u košavskom području kao što su južni Banat i istočna Srbija, takođe na istočnoj strani Kopaonika, na području Zlatibora, Peštera i na lokalitetima planinskih prevoja na nadmorskim visinama iznad 800m, kao i u dolinama reka Dunava, Save i Morave. U Srbiji je do sada otvoreno nekoliko vetroparkova, a u planu je i izgradnja još nekoliko. Kao investitori pojavljuju se domaće kompanije, ali i inostrane kompanije iz Izraela, Italije, Belgije i drugih zemalja. Srbija ima cilj da do 2020. proizvodi 27 odsto električne energije iz obnovljivih izvora.

PRIVATNI RAJ U JONSKOM MORU

Najpoznatije privatno ostrvo u Jonskom moru, poznato kao ostrvo Scorpios, vezuje se za grčkog brodograditelja Aristotela Onazisa, koji je 60-tih godina ostrvo kupio za oko 11.000 tadašnjih evra. Ostrvo Scorpios predstavlja simbol luksuza i glamura, a veličine je oko 80 hektara. Ostrvo je puno šume i voćnjaka. Pre svoje smrti, tražio je da niko od njegovih naslednika ne može da proda ostrvo, a u slučaju nemogućnosti ostanka u vlasništvu porodice, želeo je da bude u vlasništvu Olympic Airlines-a, koju je on osnovao ili da bude u vlasništvu grčke države. S obzirom na visoke poreze njegove želje nisu mogle biti ostvarene, tako da je unuka ovog grčkog brodograditelja, tokom 2013. godine dala na zajam ostrvo u periodu od 100 godina ćerki ruskog milijardera za 117 miliona evra. Ono što je zanimljivo za ostrvo jeste činjenica, da je prilikom procene vrednosti ostrva, otkriveno da sva pitka voda koja je na ostrvu, dolazi sa obližnje planine. Dakle, ako kupite ostrvo, morate da kupite i planinu.

Posebnim planom prostornog razvoja za strateška ulaganja koji je predat nadležnim vlastima, utvrđeni su uslovi za preuređenje za ostrvo Scorpios. Prema tom planu, ostrvo koje je nekada bilo zelena oaza, trebalo bi steći status ultraluksuznog turističkog kompleksa. Kompleks će se sastojati od dve grupe smeštaja za goste sa pratećim objektima, dok će novi identitet ostrva biti podržan sadržajima poput sportskih objekata, centrom za jahanje, farmom, novom infrastrukturom, kako bi se omogućio privez za ograničeni broj super jahti. Plan prostornog razvoja i procena uticaja na životnu sredinu, prošle su kroz javne kancelarije i odeljenja dok je sledeći korak predstavljanje plana državnom organu za preliminarnu reviziju.

Plan opisuje način na koje će ovo ostrvo biti pretvoreno iz privatnog poseda u luksuzno odmaralište. Ostrvo ima ukupnu površinu od 83,2 hektara i njegovo planiranje podeljeno je u dve zone. Prva, koja pokriva ukupnu površinu od 43,1 hektara, je turističko-rekreativna zona, u kojoj se nalaze odgovarajući objekti. Imajte na umu da je za potrebe konkretne investicije vlada odobrila direktnu koncesiju na prava korišćenja obale ostrva. Druga zona, koja pokriva površinu od 40,1 hektara, proglašena je „posebnim zaštitnim područjem za ostrvski kapital u prirodnim resursima i aktivnostima koje vole prirodu“. Obuhvata celokupno područje koje je klasifikovano kao pošumljeno. Na osnovu ukupne površine ostrva (na zakonodavstvu koje reguliše izgradnju hotelskih objekata izvan urbanih područja) bilo bi moguće u ovom slučaju izgraditi ukupno 50.594,7 m^2. Ipak, s obzirom na veoma restriktivno ograničenje koje je postavila država, investitor je na kraju odlučio zadržati postojeću izgrađenu površinu (3.994 m^2) i izgraditi još 17.634 m^2 novih zgrada.

Planirano je da se objekti turističke namene nalaze na samo 50 metara od obale, dok će objekti za smeštaj gostiju biti udaljeni na 30 metara od obale. Objekti, koji su izgrađeni pre 1955. godine na Scorpios-u, su izgrađeni bez dozvole. Neki od njih su legalizovani 1983. godine, dok su ostali legalizovani 2014. godine. Investitor nema nameru da proda ili ponudi nekretnine za dugoročno izdavanje, bilo koja vrsta više vlasništva želi da bude izbegnuta.

32

KAD TI SE PRUŽA PRILIKA

Moja kuma Nada živi u lepom starom delu Beograda, u maloj kući sa dvorištancetom na Zvezdari, okružena sličnim komšilukom. Iako na svega par kilometara od centra grada, imate utisak da ste potpuno na drugoj planeti.

Elem, zadnjih par godina oko njene oaze mira i zelenila počele su da niču višespratnice i čitavi stambeno-poslovni kompleksi. Tako da Nadi, nije samo blizu jedna od najboljih pijaca, u do skoro najprometnijoj ulici u Beogradu, već je na stotinjak matara od njene kuće i poznati šoping centar. Naravno, u okolini koja je već bila dobro infrastrukturno opremljena, sada rastom stambenog prostora kvart je pretvoren u poželjnu lokaciju.

I tako, dođe i do Nadine oaze ponuda koja se ne odbija, investitor koji bi rado udružio svoja novčana sredstva sa njenim i vlasništvom njenog komšije na placu koji poseduju, jer bi tako mogli da reše i stambena pitanja svojih naslednika. Ponuda je da dobije dva stana. Ona bi ostala u tom jednom manjem, deci bi dala drugi da reše stambeno pitanje, i sve to u neposrednoj okolini svoje ulice Živka Davidovića na Zvezdari u kojoj se nalazi Alphacity stambeno-poslovni kompleks gde vrednost kvadrata kreće od 1550 do 1750 EUR/m^2. Dok se malo dalje, grade se još dva kompleksa Moj Aviv, gde cene u pretprodaji dostižu i više od 1650 EUR/m^2, i East Side sa rasponom cena od 1430 do 1700 EUR/m^2. Tu su još i stambeno-poslovni kompleksi u Ul. Luneta Milovanovića i u Ul. Ivana Gradika u kojima se cena kreće od 1540 EUR/m^2, zatim stameno-poslovni kompleks u Ul. Podujevska gde se cena kreće od 1815 EUR/m^2 i stambeni objekat u Ul. Hajduk Stanka gde se cena kvadrata kreće od 1540 do 1650 EUR/m^2 i to sve sa PDV-om.

Nadi se dopada da stare dane provede u nekom stančiću u novogradnji, a opet u svom poznatom joj kraju. I dalje će kupovati kod svojih omiljenih prodavaca na Cvetkovoj pijaci. Neće menjati doktorku, tu joj je Dom zdravlja pet minuta peške. Ostaju joj i omiljene komšije sa kojima se poznaje već četvrtu generaciju. Sve bi nekako bilo novo, lepo, uređeno, a poznato i njeno.

S druge strane, tri kilometra dalje, u Mirijevu sin i snaja bi mogli da kupe mnogo veći stan od ovog koji imaju i da im svako dete ima svoju sobu. I oni bi tako ostali u svom kraju, deca ne bi menjala školu, ni društvo, ni navike. Uostalom lako se čovek organizuje kada ima. I tako je došla kuma Nada da se posavetuje sa mnom kakva je situacija na tržištu stanova u novogradnji njenog kraja.

Na tržištu stambenih nekretnina u Beogradu postoji dodatna potražnja za stanovima u novogradnji, odnosno šta se izgradi to se i proda. U ovakvu situaciju smo došli zbog niskih kamatnih stopa za štednju, činjenice da ljudi radije ulažu u nekretnine zbog povoljnih stambenih kredita, kao i zbog velikog priliva stanovništva u grad. Takođe se može reći da je ulaganje u nekretnine trenutno najisplativiji način štednje. Ovu tvrdnju možemo potkrepiti činjenicom da se oko 70% stanova proda za gotov novac. Zbog velike potražnje stanova u ovoj godini na tržištu nekretnina prema podacima RGZ-a novčana vrednost prodatih stanova ima rast od 12% u odnosu na prošlu godinu. A po strukturi prodatih nekretnina u tekućoj godini stanovi drže prvo mesto sa 47% u odnosu na ostale nepokrenosti, i ostvarili su skok od 14% u odnos u na isti period prošle godine.

A da li je to baš tako? - reče Nada i tek tada, čini mi se, počne panika. A gde će se iseliti, da li će se ugovor i dogovor ispoštovati, da li će se rokovi ispoštovati, više sile su nepredvidive... pa i kada bi se sve kako je zamišljeno i ostvarilo, koji stan prodati, a u kome živeti? Da li uopšte i prodavati? Možda izdati i treći kupiti od rente? Koliki će porez biti?

Nižu se pitanja, koja Nada čak ni ne izgovara glasno. Svašta muči moju dragu kumu Nadu. Pomislih nezahvalni su, pada im prilika sa neba. A možda i nisu, možda i ja ne bih znao kako treba. Zato se uvek posavetujte sa stručnjakom, manje će vas boleti glava.

SUPERVIZIJA PROJEKTNOG FINANSIRANJA

Kako je i ove godine aktivno tržište nekretnina u Srbiji sve smo više svedoci i učesnici kao firma DATA INVESTMENT u projektnom finansiranju od strane Banaka sa jedne strane i investitora sa druge strane. Čime se omogućava da dobra investicija u nepokretnosti bude podržana i obezbeđena od strane Banke I donese benefit svim učesnicima na tržištu, a najviše krajnjem korisniku kupcu ili zakupcu nekretnine bilo stambene ili poslovne namene jer dobija krov nad glavom.

Projektnim finansiranjem se omogućava da klijent sa idejom i učešćem sopstvenim sredstvima u iznosu od 25-35% omogući izgradnju nepokretnosti u skladu sa planiranim projektima i ostvarivanjem početnog biznis plana koji je predstavljao prezentaciju projekta o izgradnji objekta i prihoda za sve učesnike u projektnom finansiranju. Projektom se višestruka sigurnost obezbeđuje za sve učesnike i to tako što je Banka Ugovorom i zahtevima da bi finansirala projekat, iskazala jasne zahteve šta se očekuje od Investitora kao korisnika sredstava finansiranja u izgradnji objekta i Supervizora koji je glavna spona između Banke, investitora i izvođača.

Usluga Supervizora predstavlja obavljanje nezavisnog, tehničkog praćenja investicije koju finansira Banka, u iznosu koji je definisan Ugovorom o finansiranju i proveri da li se, u celini i u skladu sa Budžetom investicije, projektnom i investiciono – tehničkom dokumentacijom, dostavljenom Supervizoru izvodi projekat. Supervizor izvršava obaveze iz svoje profesionalne delatnosti i postupa s povećanom pažnjom, prema pravilima struke i običajima, jer svakako je i odgovornost na investitoru ogromna, koja je identifikovana i napisana u Ugovoru. Obaveze supervizora jeste da blagovremeno i u sveo buhvatno obeveštava Banku i Investitora u svim fazama izgradnje objekta dostavljanjem dopisa i izveštaja u dogovorenoj dinamici kroz periodične izveštaje, ali kako to biva uvek postoji početni takozvani Nulti izveštaj.

U Nultom izveštaju se navode osnovni podaci o projektu finansiranja kroz prikaz podataka o površini zemljišta, bruto/neto površini objekata, koficijente zauzetosti parcele, indeks izgrađenosti I sve ostale detalje od značaja uključujući i sve troškove izgradnje i prihode od prodaje/izdavanja kroz dokazivanje isplativosti projekta u skladu sa praksom i zahtevima, naravno prateći tržište nepokretnosti.

Aktivno tržište nepokretnosti u Srbiji otvorilo je nova projektna finansiranja i to:

Hidro centrale – koje kao osnovni parametri prate hidrologija, lokacija, bruto i neto pad, prosečan I instralisani protok i godišnja proizvodnja električne energije;

Vetro parkovi – ruža vetrova sa podacima o broju vetrovitih dana I intenzitetu vetra tokom njih i godišnja proizvodnja električne energije;

Solarne elektrane – osunčanost sa podacima o broju sunčanih dana I intenzitetu solarnog zračenja tokom njih i godišnja proizvodnja električne energije;

Bio gasna postrojenja i postrojenja na bio masu – sredstva potrebna za obezbeđenje dovoljne količine sirovine neophodne za proizvodnju energije, potrebna logistika i količine i godišnja proizvodnja električne energije;

Stambene i poslovne zgrade u kojima se projektuje izgradnja objekata koji će da ostvare prihode od prodaje ili izdavanja delova objekata ili u celosti i time dokazivati isplativost projekta.

Kako je supervizorski posao multidisciplinarska delatnosti i obim njegovom delokruga se kreće u građevini, pravu, ekonomiji, geodeziji to omogućava da na projektu budu uključeni eksperti iz svih navedenih oblasti ispred Supervizora i time doprinese zanimljivom radu jer u svakom poslu pa i u ovom je priprema najvažniji aktivnost. Jer svakako se i ovde desi da u razradi Nultog izveštaja Supervizor identifikuje mnoge nepredviđene aktivnosti, uoči greške i ispravi iste na vreme kroz praćenje projekta od samog početka, što kasnije napravi drastične uštede u finansijskom smislu i to Investitoru i Banci. Supervizor, to smo mi!

34

TERASA, BALKON ILI LOĐA I NJIHOVO KNJIŽENJE U KATASTAR

Često se susrećemo sa ovim pojmovima i što je činjenica na današnji dan jeste da nam investitori prodaju sve tri po istoj ceni m^2 za grejni prostor, kao i za terasu/balkon ili lođu. Pa hajde da vidimo o čemu se zapravo radi i koja je razlika između njih. Sličnost ovih prostora se ogleda u tome što su to sve otvoreni prostori koji pripadaju stanu kao jednom delu višespratne stambene zgrade preko kojih stambena jedinica ostvaruje vezu sa prirodom i okruženjem. Razlike se ogledaju u formi, poziciji u odnosu na objekat i fasadu i broju otvorenih strana prostora.

Terasa, od reči “tera” – zemlja, je otvoreni prostor na terenu ili na krovu zgrade - ravna natkrivena ili nenatkrivena površina uz neku zgradu ili na njoj. Terase se dakle ne nalaze na fasadi zgrade, iznad nivoa trotoara i iste nemaju bočne zidove, a često ni krov.

Balkon je nadzemna “platforma” (konzolno izvedena ploča) koja izlazi iz ravni fasade objekta i nije u ravni sa njom i oivičena je ogradom ili parapetnim zidom sa tri strane, a često ima i krov ili nadstrešnicu.

Lođa je otvoreni prostor, spoljni deo višespratne zgrade koji gabaritom ne izlazi iz ravni fasade, odnosno u istoj je ravni. Lođa je sa tri strane oivičena sa tri fasadna zida, a svojom jednom stranom je otvorena i oivičena parapetnim zidom ili ogradom.

Balkon lođa – Prostor koji je zatvoren sa dve vertikalne strane (na uglu objekta ili slično);

Francuski balkon – Zastakljeni otvori na fasadi čija veličina odgovara fasadnim balkonskim vratima, bez pripadajuće konzolne prohodne ploče. Iz bezbednosnih razloga imaju odgovarajuću zakonski propisanu ogradu;

Naravno, postoje i određena pravila po pitanju zatvaranja i zastakljivanja istih. Dogradnja na otvorenim terasama nije dozvoljena ni u jednom slučaju. Isto tako postoje i normativi u smislu najmanje dubine lođi i terasa, ali i u smislu propisane stabilnosti i visine ograde, a sve u cilju ispunjenja zakonskih zahteva bezbednosti. Kako smo gore videli i naučili u čemu je razlika između terase, balkona i lođe, ajmo da vidimo istorijski i kako su se iste knjižile u prethodnom periodu u Srbiji, pošto znamo da se na današnji dan iste knjiže u celosti i potpuno u skladu sa površinama iz projekata, odnosno bez obzira da li je površina grejna ili ne! Redukovanje površina prema različitim standardima i to:

• Prema standardu iz 1966. godine (SRPS U.C2.100:1966) za površine primenjuju se sledeći koeficijenti: površine zatvorenih prostora (potkrovlja) do 2 m visine imaju koeficijent 0,20; površine zatvorenih prostora (pokrovlja) od 2m visine imaju koeficijent 0,35;
lođe otvorene najviše sa dve strane imaju koeficijent 0,75; pokrivene terase, otvorene najmanje sa tri strane – koeficijent 0,50; balkoni I nepokrivene terase – koeficijent 0,25.
• Prema standardu iz 1995. godine (SRPS U.C2.100:1995) površine otvorenih prostora se računaju prema sledećem: lođa zatvorena sa tri strane sa koeficijentom 0,60 (nepokrivena) ili 0,80 (pokrivena);
balkon-lođa zatvorena sa dve strane – 0,40 (nepokrivena), 0,60 (pokrivena); balkon-terasa zatvorena sa jedne strane – 0,20 (nepokrivena), 0,40 (pokrivena).
• Prema standardu iz 2002. godine (SRPS U.C2.100:2002) površine zgrade čini zbir površina zatvorenih i otvorenih prostora (koeficijent je za obe 1,00), osim kod potkrovlja gde površina do visine 1,50 m ne ulazi u kvadraturu.

35

DA NE ZABORAVIŠ JULI...
ILI KAKO DA LAKO LEGALIZUJEŠ STAN

Lepo je kada te mama probudi sa kafom i toplim prženicama i kada te, posle napornog zimskog dana na poslu, čeka sarma koja se krčkala pet sati... Ali dođu tako neke godine, kada ipak, poželiš da uzmeš organizaciju svog života u svoje ruke. Kada ti je potrebno da se ujutru probudiš u svom prostoru, da ne naletiš na komšinicu Ljilju, koja svako jutro pije s kevom kafu, na putu do kupatila. Treba ti da središ dnevnu sobu bez bakinog miljea i vaze koju ste dobili od tetka Cane kao uspomenu iz Soko Banje, treba ti mir kada ga poželiš posle napornog dana na poslu, treba ti nemir kada te poseti žena tvog života...

Skupiš nešto novca, malo se zadužiš i kupiš nešto svoje. Što je možda i imperativ u zemlji Srbiji, imaš nekretninu na svoje ime. Ej, svojina! Doduše, nije uknjižena zgrada. E sada, žurilo ti se tada, tu su cene bile niže, a kupio si preko Caninog rođaka čiji je školski uspešan investitor, pa nisi baš na sve obratio pažnju. Nisi jedini. Na tržištu nekretnina u Srbiji ima u ponudi i danas stanova u zgradama koje nisu uknjižene, odnosno ne postoje u katastru. To su najčešće stanovi koji su građeni od 2000. na ovamo ili državne zgrade zidane pre četrdesetak godina za koje nikada nije izdata upotrebna dozvola. Ukoliko je zgrada izgrađena po propisima, neophodno je uknjižiti zgradu, tek onda stan. Molbu za uknjižbu zgrade može da podnese svako ko je vlasnik stana u toj zgradi.

Zavisi od slučaja do slučaja, koliko bi bila komplikovana procedura i koliko bi vremena trebalo da se uknjiži stan u jednoj takvoj zgradi. Naravno i cena uknjižbe stana zavisi od dokumenata koji se podnose.

A možeš, kada si već bio nepromišljen i brzoplet, da sačekaš jer Ministarstvo građevine, saobraćaja i infrasrukture podnelo predlog Zakona o postupku upisa u katastar i vodova i koji bi trebalo da omogući da se skrati vreme upisa. Cilj ovog zakona je uspostavljanje i održavanje tačne i potpune evidencije o nepokretnostima u interesu pravne sigurnosti, koja bi se postigla ažurnim unošenjem potpunih i tačnih podataka o nepokretnostima i pravima na njima u katastar nepokretnosti i katastar vodova. Podaci o posebnim delovima objekta za koje nije izdata upotrebna dozvola upisuju se na osnovu elaborata geodetskih radova i uverenja nadležnog organa izdatog na osnovu tehničke dokumentacije na osnovu koje je izdata građevinska, odnosno upotrebna dozvola, a ako nadležni organ nije u mogućnosti da izda takvo uverenje, na osnovu nalaza i mišljenja stalnog sudskog veštaka građevinske struke. Ako za objekat nije izdata dozvola, podaci o objektu upisuju se na osnovu elaborata geodetskih radova. U katastar se upisuju i druga stvarna prava na nepokretnostima: pravo korišćenja nepokretnosti, odnosno svojstvo korisnika u slučajevima predviđenim zakonom, pravo službenosti, hipoteka i druga stvarna prava na nepokretnostima propisana zakonom. Lica, odnosno organi koji su dužni da po službenoj dužnosti Službi preko e - šaltera dostave radi upisa u katastar nepokretnosti isprave koje donose, sastavljaju, potvrđuju ili overavaju su javni beležnici, sudovi, javni izvršitelji i organi javne uprave. kao i drugi organi koji u vršenju javnih ovlašćenja donose odluke koje predstavljaju osnov za upis u katastar nepokretnosti.

36

UPRAVNIK ZGRADE

Verovatno ste se nekad zapitali ko su upravnici zgrada i koja su prava i obaveze upravnika definisana novim Zakonom o stanovanju i održavanju zgrada.

Kada je u pitanju upravljanje zgradom, pojam upravnika zgrade je veoma sličan nekadašnjem predsedniku kućnog saveta koga je birala skupština stanara.

Zakon o stanovanju i održavanju zgrada ne predviđa nikakve bitne promene , osim što se predsednik skupštine sada zove upravnik zgrade. Njega bira skupština stambene zajednice iz redova vlasnika posebnih delova zgrade-stanova, mandat mu traje četiri godine, ako odlukom o izboru nije određeno kraće vreme, a po isteku vremena na koje je izabran može biti ponovo biran.

Koji su poslovi upravnika zgrade? On je predstavnik zgrade i preduzima sve potrebne pravne radnje u njeno ime. Obzirom da je novim Zakonom predviđeno da se stambena zajednica upiše u Registar stambenih zajednica, upravnik je dužan obaviti sve potrebne radnje povodom regitracije. Upravnik vodi evidenciju svih delova zgrade, svih vlasnika i zakupaca. Zatim, posao upravnika je da upravlja i raspolaže sredstvima sa tekućeg računa zgrade vođen odlukom skupštine stanara zgrade kojoj odgovara. Na kraju, najveći deo posla se odnosi na tekuće i investiciono održavanje zgrade i hitne intervencije.

U tekuće održavanje spadaju radovi redovnog tehničkog održavanja- redovni pregledi i servisiranje raznih uređaja i instalacija, servis liftova, ispitivanje opreme za protivpožarnu zaštitu i higijensko održavanje i održavanje zelenila- čišćenje zajedničkih delova zgrade, pripadajućeg zemljišta i održavanje zelenila na pripadajućem zemljištu zgrade.

Investiciono održavanje obuhvata popravke i zamenu uređaja, instalacija i delova zgrade (kao što je krov, fasada, stolarija). U hitne intervencije spadaju radovi koji se obavljaju bez odlaganja i odnose se na zaštitu bezbednosti ljudi i imovine. Hitne intervencije se moraju izvesti u roku od 48 sati. Što se tiče troškova održavanje zajedničkih delova zgrade, njih snose vlasnici posebnih delova i oni se određuju na dva načina:

1) srazmerno broju svojih posebnih delova u odnosu na ukupan broj svih posebnih delova, za troškove radova tekućeg održavanja i upravljanja;

2) srazmerno učešću površine svojih posebnih delova u odnosu na zbir površina svih posebnih delova, za troškove radova investicionog održavanja i unapređenja svojstava zgrade.

Novi Zakon o stanovanju i održavanju zgrada kao novinu uvodi profesionalno upravljanje zgradama, od strane profesionalnih upravnika.

Profesionalni upravnIk može biti angažovan od strane stambene zajednice ili, ukoliko stambena zajednica ostane bez upravnika, profesionalni upravnik biva imenovan od strane organa lokalne samouprave. On će upravljati zgradom sve dok stambena zajednica ne izabere novog upravnika ili dok ne anagažuje profesionalnog upravnika.

Profesionalni upravnik mora posedovati licencu za obavljanje ovog posla, mora biti upisan u Registar profesionalih upravnika koji vodi Privredna komora Srbije.

Pored poslova koje obavlja izabrani upravnik, profesionalni upravnik još i prima prijave kvarova ili drugih problema (nepoštovanje kućnog reda, buka i drugi štetni uticaji u zgradi) i to sedam dana u nedelji od 00-24 časa, te na osnovu primljene prijave obaveštava nadležni organ o problemu, odnosno zahteva preduzimanje odgovarajućih mera.

Obzirom da je u pitanju profesionalno upravljanje, profesionalni upravnik ima pravo na naknadu za vršenje ove dužnosti. Pošto profesionalnog upravnika anagažuje stambena zajednica ili nadležni organ lokalne samouprave, tako je i visina naknade određena ugovorm izmedju profesionalnog upravnika i stambene zajednice ili aktom nadležnog organa lokalne samouprave kojim se definiše visina naknade za profesionalno upravljanje zgradom.

Beograd
Milentija Popovića 1
+381 (0) 11 3 111 910

Novi Sad
Geri Karolja 5
+381 (0) 21 401 100

Niš
TC Dušanov bazar
+381 (0) 18 35 03 505

DATAinvestment.rs
info@datainvestment.rs