

VALUER INSIGHT



No. 4 | septembar 2018.

📍 27, Bulevar Evrope | Novi Sad | 21000 | Serbia
📍 1, Milentija Popovica | Beograd | 11070 | Serbia
☎ T / F +381 21 401 100 | T / 011 3 111 910 |
✉ www.datainvestment.rs



Regulated by RICS



SADRŽAJ

- | | |
|----|--|
| 01 | Socijalno stanovanje - Mogućnost implementacije koncepta u savremenim socioekonomskim uslovima |
| 02 | Zakon o proceniteljima |
| 03 | Iz drugog ugla |
| 04 | Osnove procene imovine |
| 05 | Etički kodeks i profesionalno ponašanje procenitelja |
| 06 | Osnovni pojmovi od značaja za procenu vrednosti hotela (1) |
| 07 | Sigurnost investiranja u nekretnine |
| 08 | Voždovački san uz biznis plan |
| 09 | 3D katastar |
| 10 | Da li se odlučiti za montažnu kuću? |

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 neprofitabilnih 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 u ali i otuđivanje nekada zajedničkih 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 stanogradnja. 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.



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 dovesti 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 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!

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 nekretnosti u Nemačkoj je regulisano od strane German Construction Law. Kako bi se nekretnine procenjivale sto 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 bilokoje 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 mehuričana tržištu nekretnina.

Sakupljanjem kupoprodajnih podataka pravi se prosek vrednosti građevinskih parcela gde se uzima u obzir i stepen razvoja date teritorije. 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 neovisno 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. 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 neovisno od zemljišta na kom se nalaze.

Procenitelj nepokretnosti u Nemačkoj za procenu nepokretnosti vrednosti preko 400.000eur, može da naplati izradu iste između 1500-2000eura. 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.



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 prodana 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 procajnu 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 nekretnosti, projekatanta i drugih konsultanata, taksu i kamatu 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.

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 demotivise 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 PROFESIJU

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 odgovornosti prema trećim licima. Ukoliko se dogodi propust, procenitelj treba da deluje u cilju 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 obelodanjanje 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 integritete obuhvata sve prethodno navedeno a počiva na transparentnom poslovanju i delovanju u javnom interesu sa akcentom na poštovanju 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.

OSNOVNI POJMOVI OD ZNAČAJA ZA PROCENU VREDNOSTI HOTELA (1)

Hotelierstvo 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 turističkim 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 sledećem broju časopisa Valuer Insight.

07

SIGURNOST INVESTIRANJA U NEKRETNINE

Koji su benefiti investiranja u nekretnine? Da li se isplati investiranje 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 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 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

VOŽDOVAČKI SAN UZ BIZNIS PLAN

08

DATA
INVESTMENT

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 (konceptija) 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.

3D KATASTAR

Tradicionalni katastar temelji se na prikazivanju zemljišta, odnosno katastarskih parcela u 2D obliku. Na tim parcelama upisana su vlasnička i ostala stvorna 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.



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 se 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 isplativost firmi koja ih proizvodi ili ukoliko želite varijantu kuće koja je isključivo po vašim željama to može da Vas košta više nego klasična gradnja.

Ukoliko se odlučite za montažnu kuću moraćete imati spremna veća finasijska 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 finasijskih 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.

