

VALUER INSIGHT



No. 5 | oktobar 2018.

DATA
INVESTMENT

📍 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 | Uskoro će grejna sezona |
| 02 | Kvalitet je ono što odvaja od drugih |
| 03 | More, plaže i strane investicije |
| 04 | Princip jedinstva nepokretnosti |
| 05 | Zakon o građevinskim proizvodima |
| 06 | Kako kondominijumi utiču na cenu nepokretnosti? |
| 07 | Beogradsko tržište poslovnih prostora |
| 08 | Osnovni pojmovi od značaja za procenu vrednosti hotela (2) |
| 09 | Energetska efikasnost objekata |
| 10 | Prinos pšenice solidan, očekuje se odličan prinos prolećnih useva |

USKORO ĆE GREJNA SEZONA

Uskoro će i zvanično početi grejna sezona u Srbiji. S obzirom na temeperature 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: geografska lokacija odnosno vremenski uslovi, raspoloživi energenti, položaj i tip objekta, vreme korišćenja zgrade, investicioni i eksploatacioni troškovi, pravna regulativa, 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) odn. uređaje koji služe za zagrevanje pojedinih 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 majsori ste se na nauku bacili - smešno mi, a Mile se još više uozbilji, valjda da da sebi na značaju.

- Podela prema nosiocu toplote odn. 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, 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.



Došli su mi rođaci iz Poljske i između ostalog doneli votku Żubrovku, 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 kupala 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 druge vidove zaštite intelektualne svojine: dizajn, patent, mali patent, sertifikat o dodatnoj zaštiti, ali i oznaku 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!

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 Skandinvci. 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. 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 optimizovali 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 doživio kolaps. Obzirom na veličinu i uslove domaćih tržišta, ova činjenica ne bi trebala da predstavlja veliko iznenađenje.



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 svojinsko-pravnih 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 realizaciju bez dogovora poverilaca, 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.





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 potrebe 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.

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.

Kondominijumi kao novi oblik višeporodičnog stanovanja, relativno skoro se pojavio u Srbiji, 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 raspolaganju 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 današnjem vremenu 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.





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 m² 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 m², 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 m². Takođe, GTC je u istom komšiluku započeo radove na proširenju i dogradnji svog „GTC Square“, koji će nakon završetka imati preko 46.000 m² 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 m², čime je svoj portfolio uvećao na preko 100.000 m² 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 m², dok je u planu izgradnja još jednog objekta površine 12.000 m². AFI Group razvija još dva projekta u starom delu grada, „Business Garden“ površine od 14.000 m² u okviru stambenog kompleksa „Central Garden“ i „Skyline“ površine od 30.000 m².

Austrijski Immorent je nakon završetka svog prvog objekta površine 14.500 m² nazvanog „Sirius“, najavio i njegovu drugu fazu, nakon čeka bi čitav projekat trebalo da broji blizu 25.000 m² 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 m², odnosno 22.000 m² bruto površine za izdavanje. Građevinska kompanija Napred, privodi kraju proširenje i adaptaciju svog nekadašnjeg poslovnog sedišta, koje će nakon završetka imati oko 10.700 m² i nosiće naziv „N house“. Kompanija Trgomen je u procesu izgradnje „Ziegel House“ objekta površine 5.000 m², dok u neposrednoj blizini kompanija Roaming završava svoju novu upravnu zgradu površine 4.500 m². Ukoliko ovom dodamo i informaciju da je tokom prošle godine Societe General Banka završila svoju novu zgradu površine 10.500 m², 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 m² 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 ove godine, tokom kojih je na tržištu zabeleženo novih transakcija na preko 70.000 m².

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/m² za poslovni prostor A klase, odnosno na nivou od 10 – 14 EUR/m² za poslovni prostor B klase. Na kraju, stopa prinosa kreće se na nivou od 8,5 – 9,0% za moderan poslovni prostor.

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 administracija 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
- Online kanali prodaje (OTA – Online travel agency) – se odnosi 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 zemljište, objekta ili opreme. Predstavlja poboljšanja fizičkog stanja koji bi se kapitalizovali, 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 troškove 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 naknada 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 vrednosti. 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 koliko kompanija napravi operativnog keša.
- Stopa kapitalizacije (Cap Rate) – pri proceni vrednosti hotela se koristi kao način da se uporede potencijalni 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 u poslednja dva broja časopisa, dat je osvrt na pojmove koji se odnose na procenu vrednosti hotela, izradu biznis planova i različitih studija izvodljivosti. Izradom izveštaja se profesionalno bave eksperti - procenitelji vrednosti nepokretnosti, te u slučaju potrebe za istima se možete obratiti priznatim konsultantskim kućama.

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 energetske 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 međuspratnih 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 u kulturu, 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 energetske 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 svetlu su pokazali da je poboljšanje energetske efikasnosti u zgradarstvu jedna od tehnološki najmanje zahtevnih i najisplativijih metoda za smanjenje emisije gasova staklene baste. Količina smanjenja emisija CO₂ 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 energetske 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 energetske efikasan sistem grejanja, hlađenja i ventilacije i kombinovati gas sa obnovljivim izvorima energije.

Postoji samo jedan tip licence za ovlašćenog inženjera za energetske efikasnosti zgrada. Inženjer je ovlašćen da: sprovodi energetske preglede, izrađuje elaborate energetske efikasnosti i učestvuje u izradi energetske pasoša za zgrade. Inženjerska komora Srbije vodi registar odgovornih inženjera. Energetski pasoš izdaje se nakon obavljanja energetske preglede i okončanja finalnog ocenjivanja ispunjenja zahteva vezanih za

energetske svojstva zgrade.

Proces energetske sertifikacije novih zgrada je nešto jednostavniji u odnosu na energetske sertifikacije 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 energetske 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 energetske pasoša). U slučaju nedostatka dokumentacije o zgradi, ovlašćena organizacija može ugovoriti izradu projekta izvedenog stanja i/ili potrebna merenja na objektu.



10

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 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, 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 pogodovala, 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.

