

VALUER INSIGHT



No. 9 | februar 2019.

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 | Svoj na svome |
| 02 | Kupovina stanova u izgradnji |
| 03 | Kako da uknjižite stan i sigurno postanete vlasnik |
| 04 | Pravilnik o postupku sprovođenja objedinjene procedure |
| 05 | NKOSK, banke i procenitelji - troje je ponekad previše |
| 06 | Projektno finansiranje |
| 07 | Nekretnine i do 70% ispod tržišne vrednosti - a evo i kako |
| 08 | Facility management |
| 09 | Property management |
| 10 | VR - Ultimativni način za prikazivanje nekretnina koje se planiraju / grade |
| 11 | Inovativni građevinski materijali (1) |
| 12 | Reaktivacija Beograda |

01

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 procenite, 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...

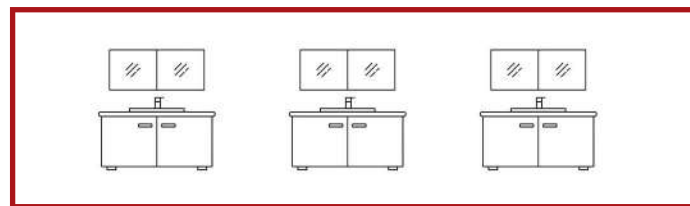
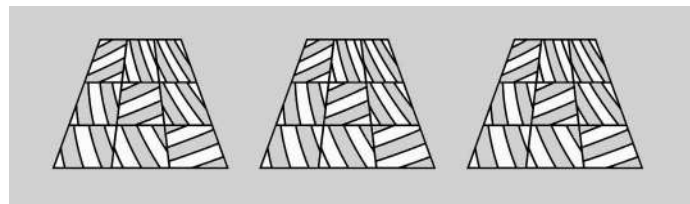
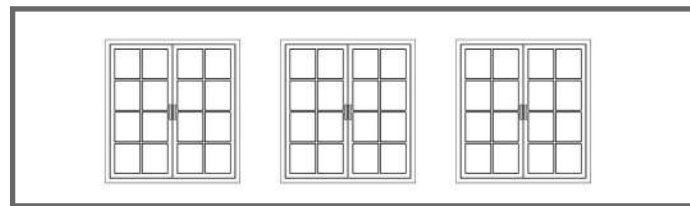
Trenutna ponuda banaka je nikad bolja, a kamatne stope nikad niže koje zajedno sa maržom čine cenu kredita. Ali da bi ste krenuli u ovu avanturu potrebno je da minimum imate i oko hiljadu evra za razne troškove (upis hipoteke, notar...).

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 buduću 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. Obidite 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!

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 koriste 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.



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 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?

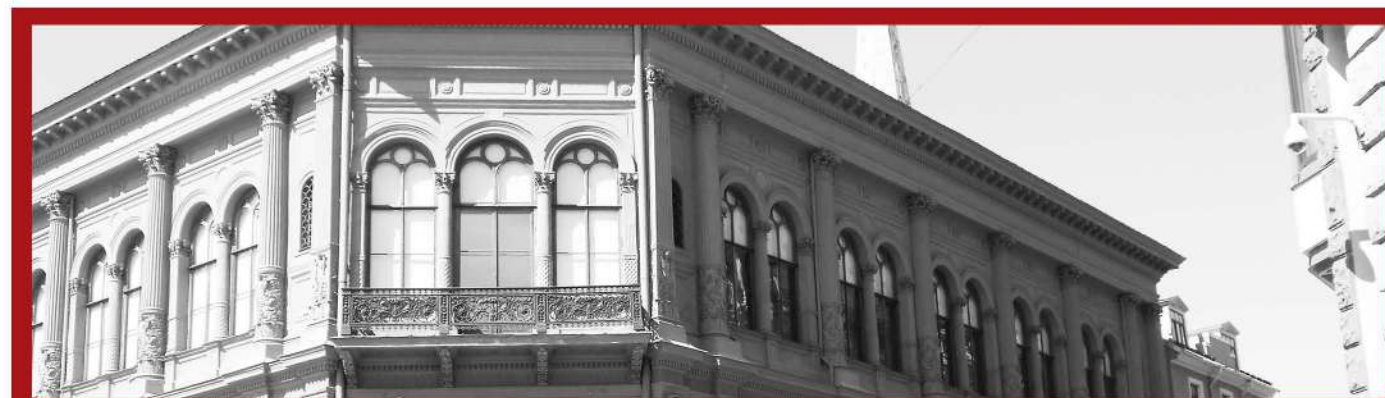
U Zakonu o postupku upisa u katastar nepokretnosti i vodova u članu br. 3 Načela vođenja katastra, jasno je definisano kako se stiču prava na nepokretnostima. Načelo upisa, koje podrazumeva da se svojina i druga stvarna prava na nepokretnostima stiču, prenose i ograničavaju upisom u katastar i da prestaju 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 plaćenju 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.



PRAVILNIK O POSTUPKU SPOROVOĐENJA 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 imaloci 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 ovlašćenja bez posredovanja od strane građana, odnosno investitora.

Objedinjena procedura podrazumeva krajnju formalizovanost gde nadležni organ isključivo vrši proveru ispunjenosti formalnih uslova za izgradnju i ne upušta se u ocenu tehničke dokumentacije, niti ispituje verodostojnost pribavljenih dokumenata.

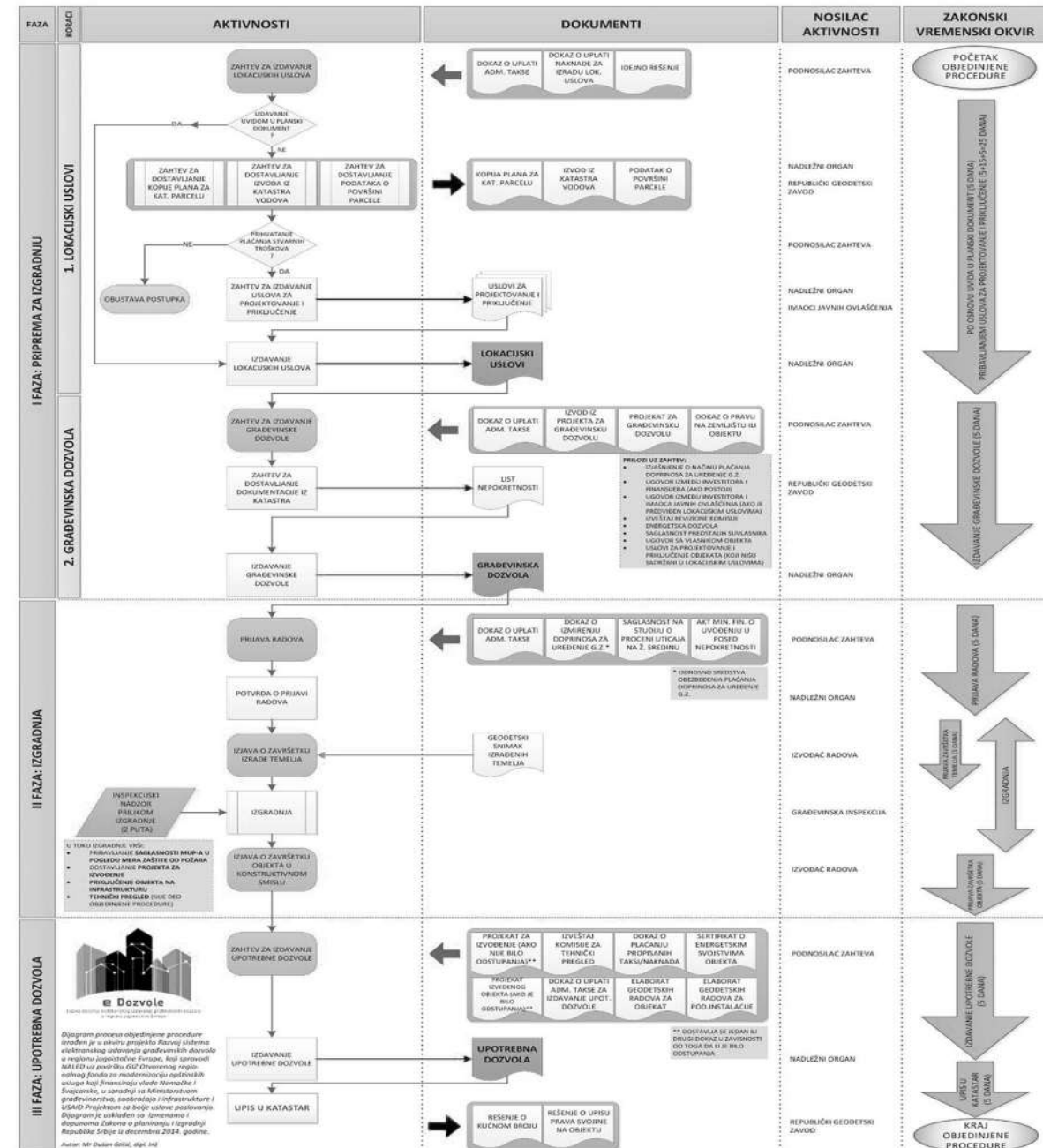
Registar objedinjenih procedura je elektronska baza podataka koju vodi nadležni organ kroz Centralni informacijski sistem CIS, u kojoj su sadržani podaci o toku svakog pojedinačnog predmeta.

- CIS je informacijski 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 izvođenjem 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



05

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 umanjeње 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 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 legisla-tive, 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 vrednosti. Time dolazimo u situaciju da procenitelji moraju da se „dovijaju“ kako u izveštaju ne bi decido 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 razmi-moilaženja u stavovima. Istina, niti među proceniteljima, niti među stručnjacima u oblasti građevine ne postoji uni formni 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.

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 uložених 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.

Kredit 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 procedure za dobijanje kredita

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.

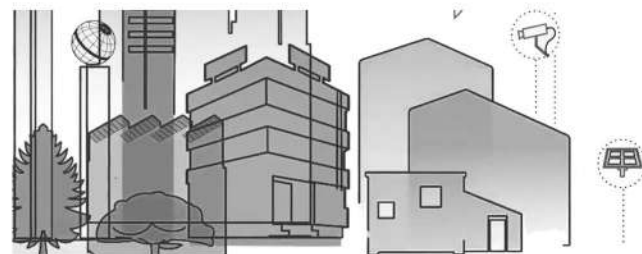
Informacije o ovakvim nepokretnostima dostupne su na sajtu “doboš” .

Portal Doboš je oglasnik koji od 2010. godine služi kao tržište nepokretnosti koje su predmet javne prodaje. Posetioци 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.

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, kontrola statusa procesa u bilo koje vreme i bilo kada.

Facility management se primenjuje u objektima zdravstva, ugostiteljstva, obrazovanja, poslovanja, stanovanja, industrije. Benefiti su Integrirano upravljanje podacima o nekretninama i opremi, efikasnije korišćenje resursa, praćenje troškova, uštede, transparentnost poslovanja. Održavanje objekta može biti: tekuće održavanje koje podrazumeva 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, odstranivanje opreme ili objekta.

Integrirani 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.

Aдекватnom 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 omogućavaju 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.



PROPERTY MANAGEMENT

Ljudi se često pitaju: "Da li upravljanje imovinom (property management) zaista вреди 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, вреди 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 ćete moći da pratite tržišne trendove? Da li naplacujete odgovarajuću 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 oglosite vašu imovinu? Upraznjenost je vaš najveći trošak kada posedujete imovinu za iznajmljivanje. Dobar menadžer nekretnina će 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 intervjušete i izaberete prave zakupce? Kako i da li ćete ih proveriti? Da li ste razgovarali sa njihovim ranijim zakupcima? 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?

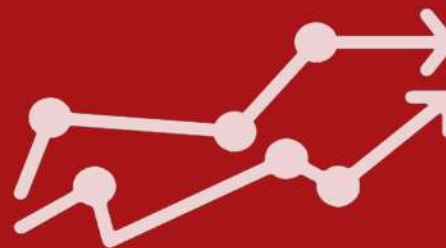
Kako se bavite pravnim pitanjima? Za šta ste zakonski odgovorni? Dobri menadžeri upravljanja iznajmljivanom imovinom su stručnjaci u pravnim pitanjima: zaštita od odgovornosti, pošteno stanovanje, vremenski rokovi (brzo se vrše popravke), obaveštavanje, vlaga, poplave, kanalizacija, požar, uznemiravanje,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

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 neupraznjenost, 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 vrstom imovine koju posedujete.



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 buduć 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 će 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!

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 ciglu.

■ Titanijumska pena

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

■ Nanotehnologija

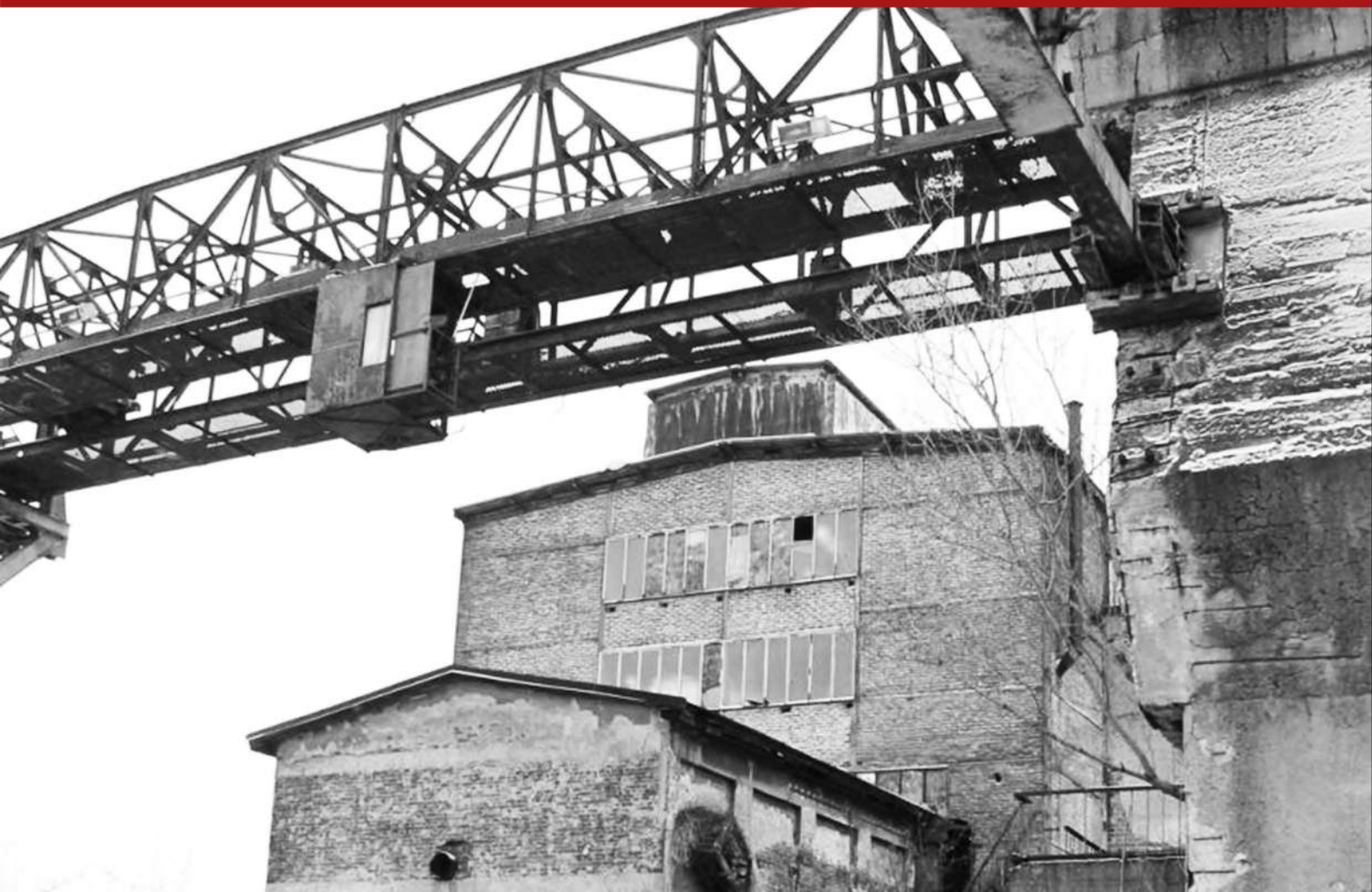
Dodavanje nanočestica postojećim materijalima kao što su beton ili čelik čime se poboljšavaju njihove karakteristike. Na ovaj način dobijaju se "pametni" materijali, otporni na stres, deformacije, istezanje i sl. Primer je "nano beton" (tradicionalni beton sa nanočesticama Fe₂O₃).

■ Cigle štampane 3D štampačem

3D štampač direktno na gradilištu proizvodi keramičke ciglesu 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. Stvoren je uklanjanjem najpre obloge furnira drveta, a zatim specijalnim tehnikama korišćenjem nanotehnologije. Dobijeni efekat stvara prozirno drvo koje ima različitu primenu u građevinarstvu. Ovaj materijal je pogodan za masovnu proizvodnju i komercijalne svrhe.



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 su se nakon bankrota useljavaju beogradski umetnici. Pojavom novih aktivnosti, postepeno je napravljena 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 "Dvorištanje" 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, uspeła je da postigne transformaciju sivog grada, u diverzifikovanu svetlu 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...