

VALUER INSIGHT



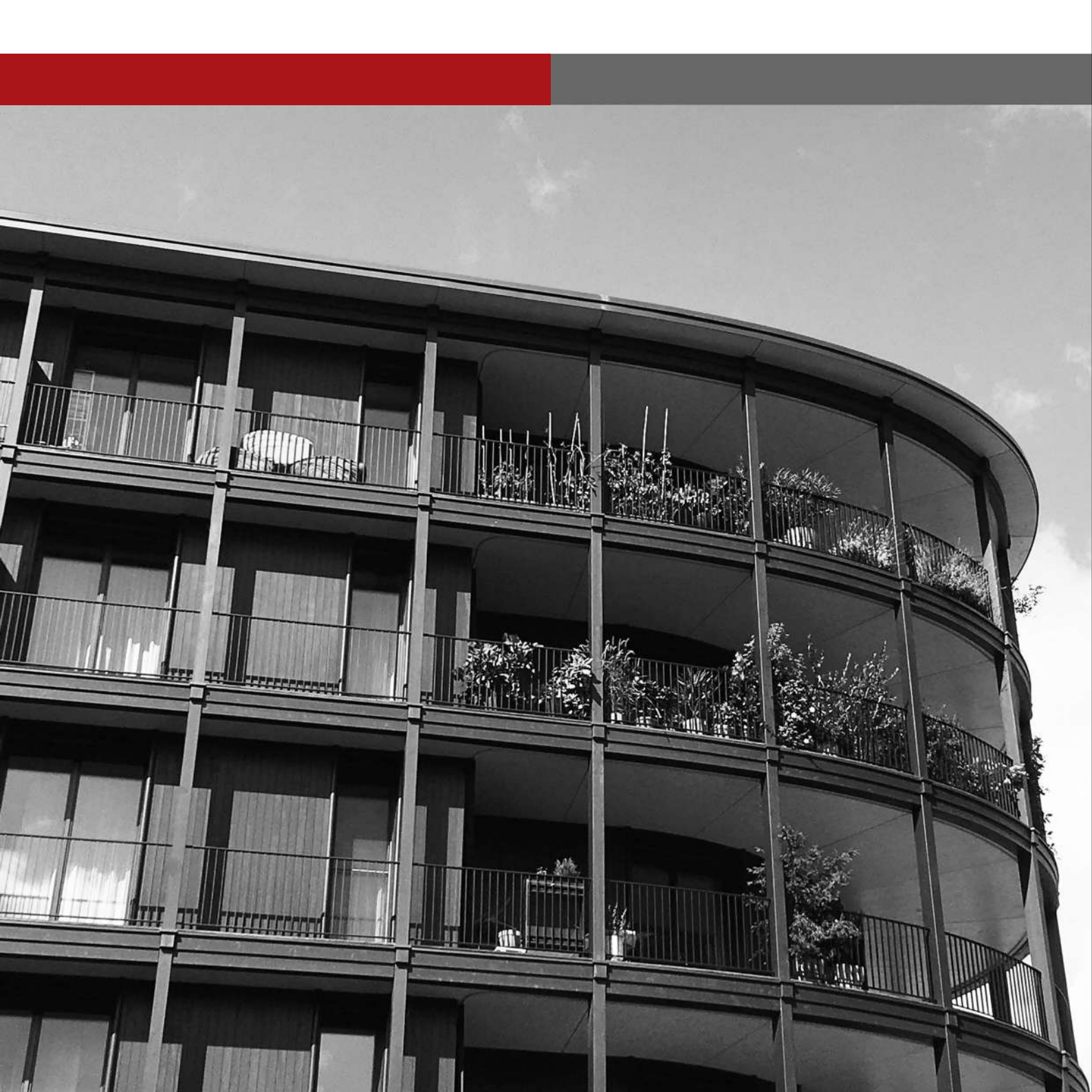
No. 10 | mart 2019.

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	Tržište nekretnina i rente na planinama
02	Tržište poslovnih prostora Beograda
03	Stanje starogradnje u Srbiji i uslovi stanovanja
04	Vrednost po kvadratu: Brojevi mogu da zavaraju
05	Kako da pretvorite svoj dom u nekretninu za izdavanje
06	Uknjižen ili neuknjižen stan?
07	Savremeni koncept stanovanja - kondominijum
08	Kompleksi mešovite namene
09	Sela u Srbiji nestaju
10	Inovativni građevinski materijali (2)
11	Nove tehnologije za novo doba
12	Lešnik za početnike

01

TRŽIŠTE NEKRETNINA I RENTE NA PLANINAMA

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

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

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

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

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

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

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



TRŽIŠTE POSLOVNOG
PROSTORA BEOGRADA

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

STANJE STANOGRADNJE U SRBIJI I USLOVI STANOVANJA

- Omogućavanje privatizacije društvenog stambenog fonda i povlačenjem države iz daljeg finansiranja stanogradnje, početkom 90-tih godina 20. veka, u Republici Srbiji je započela stambena tranzicija koja je predstavljala prelazak sa planskog sistema na sistem tržišne privrede u oblasti stanovanja. U periodu od 1990. do 1995. godine gotovo celokupan stambeni fond u društvenoj svojini koji je činio 23 % stanova, rasprodat je nosiocima stanarskih prava, a da pri tome nisu definisane osnove odgovarajuće stambene politike. Tržište stanogradnje potpuno je prepušteno tržišnim uslovima u uslovima povećane stambene tražnje i masovnih migracija izbeglih i raseljenih lica tokom 90-tih godina, uticalo je i na povećanje bespravne gradnje, kao vida samostalnog rešavanja stambenih potreba. Nedostatak stambene politike, adekvatnih strategija i programa u oblasti stanogradnje, nedostatak praćenja sveobuhvatnog materijalnog statusa domaćinstava kroz sistem socijalnih karata i ukrštene provere imovine i prihoda, kao i specifičnih stambenih potreba, samo su neke od posledica prepuštanja tržišta stanogradnje tržišnoj privredi. Država je pokušala kroz osnivanje lokalnih stambenih agencija, izradu lokalnih stambenih strategija i izgradnju stanova u javnoj svojini da skrene pažnju na problem stanogradnje. Pozitivan primer bio je osnivanje Asocijacije stambenih agencija Srbije i još 15 osnovanih stambenih agencija na lokalnom nivou. U ovom trenutku jedan broj njih je pretvoren u javna preduzeća, neke nemaju podršku lokalne samouprave, neke su ugašene, a donesene strategije su istekle. Trenutno je u toku priprema Nacionalne stambene strategije koja će zameniti Strategiju nacionalnog stanovanja šireći dijapazon mogućnosti za rešavanje stambenih potreba različitih društvenih kategorija.



Što se tiče stambenog fonda u Republici Srbiji on je relativno nov, budući da je oko 67 % stanova izgrađeno posle 1970. godine, dok oko jedne trećine stanova datira samo iz perioda posle 1990. godine. Međutim, nemamo jasnu sliku o kvalitetu stanova, kao ni o problemu njihove fizičke degradacije i opadanja vrednosti usled zapuštenosti i nedostatka održavanja. Značajan problem predstavlja neadekvatan nivo infrastrukturne opremljenosti stanova, prvenstveno kada je u pitanju priključak na javnu kanalizacionu mrežu, a u manjoj meri i na vodovodnu mrežu, što se posebno uočava u bespravno izgrađenim stambenim naseljima. Nizak nivo energetske efikasnosti, koji pored nerazvijenog i neefikasnog sistema grejanja i visokih cena energenata i daljinskog grejanja u odnosu na raspoložive prihode domaćinstava, predstavlja jedan od ključnih faktora problema energetske siromaštva. Propisi o energetske efikasnosti u zgradama, na snazi su od 2012. godine, primenjuju se samo na nove zgrade, odnosno postojeće zgrade koje se rekonstruišu i obnavljaju što je veoma mali deo stambenog fonda (0,15 % za novu gradnju). Upis u Centralni registar energetskih pasoša u građevinarstvu za sada nije obavezan, te je u ovu bazu do sada uneto svega 755 energetskih pasoša, dok elaborat o energetske efikasnosti nije uslov za ozakonjenje nezakonito izgrađenih objekata.

Troškovi stanovanja i cena stanova na tržištu, pokazuju ogromnu troškovnu opterećenost na domaćinstvo jer izdvajanja za troškove iznose oko trećine raspoloživog dohotka. Prema podacima Evrostata, značajna je nejednakost između najsiromašnije grupe, kod koje stopa opterećenosti troškovima stanovanja iznosi 74,4 %, u odnosu na najbogatiju grupu, gde ovaj pokazatelj iznosi svega 2,5 %. Posledica nesistemske sprovedenih reformi u prethodnom periodu je struktura „siromašnih vlasnika stanova“, kao i nasleđen problem neadekvatnog održavanja stambenih zgrada.





VREDNOST PO KVRADRATU: BROJEVI MOGU DA ZAVARAJU

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

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

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

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

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

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

05

KAKO DA PRETVORITE SVOJ DOM U NEKRETNINU ZA IZDAVANJE

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

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

■ OSIGURANJE

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

■ DOZVOLE

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

■ POPRAVKE I NADOGRADIVANJA

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

■ KOLIKO ĆETE NAPLAĆIVATI RENTU

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

■ PRONALAZAK ZAKUPCA - STANARA

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

■ ZAKLJUČAK

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

UKNJIŽEN ILI NEUKNJIŽEN STAN

Pre kupovine stana neophodno je da proverite njegov pravni status. Pravni status stana predstavlja skup informacija koje se tiču pitanja uknjiženosti stana i vlasništva na istom, kao i eventualno nekih pravnih tereta koji bi mogli da otežaju ili čak i onemoguće njegovu kupovinu.

Kod uknjiženih nepokretnosti, kao što iz samog naziva možemo zaključiti, uknjižene su one nepokretnosti koje su upisane u katastar nepokretnosti. Najčistija situacija je kod onih nepokretnosti koje su uknjižene i kod kojih je kao vlasnik upisan njihov stvarni vlasnik, odnosno lice od kog nameravamo da je kupimo. Ipak, moguće je da je sadašnji vlasnik propustio da se uknjiži, tako da u katastru kao vlasnik ostao upisan njegov prethodnik. Ukoliko sadašnji vlasnik poseduje svu dokumentaciju potrebnu za uknjižbu svog prava svojine, nema prepreke da ovakvu nepokretnost kupimo čak i pomoću stambenog kredita, te da uknjižimo svoje vlasništvo. Naravno, može se zahtevati i da se prodavac, pre nego što se zaključi ugovor o prodaji, najpre i sam unjiži kao vlasnik, i tako olakša i ubrza posao.

Moguće je, i poprilično učestalo u praksi, i da sama nepokretnost uopšte nije upisana u katastar. Treba imati u vidu da banke najčešće ne odobravaju stambene kredite za kupovinu neuknjiženih nepokretnosti. Naravno, i neuknjižene nepokretnosti se mogu prodati, odnosno kupiti, i to po pravilu po nižoj ceni od uknjiženih, samo što je ceo postupak u tom slučaju u izvesnoj meri komplikovaniji i dugo trajniji.

Ovde se mora napraviti razliku između nepokretnosti za koje je pokrenut postupak ozakonjenja (legalizacije) i čiji je promet dozvoljen, i tzv. divlje gradnje, koja obuhvata nepokretnosti za koje ovakav postupak nije ni pokrenut, i to najčešće iz razloga što je legalizacija istih nemoguća. Nepokretnosti iz ove druge grupe (divlja gradnja) ne treba kupovati, budući da za iste ne postoji validna vlasnička dokumentacija, te je sasvim realno za očekivati da na osnovu ugovora o prodaji ovakve nepokretnosti (ukoliko ga neki javni beležnik uopšte overi), ipak ne postanemo njen vlasnik.

Kao što je gore već pomenuto, u katastru nepokretnosti beleže se svi pravni podaci o nepokretnostima, uključujući i terete i zabeležbe koji onemogućavaju ili otežavaju njihov promet. Ovde su izdvojene i objašnjene one sa kojima se najčešće možemo sresti prilikom kupovine nepokretnosti. Na kraju, ukoliko isključimo potpuno divlju gradnju, u čiju kupovinu se ne treba upuštati ni po koju cenu, ostaje da odlučimo hoćemo li kupiti uknjiženu nepokretnost i druženje sa birokracijom svesti na minimum, ili ćemo, za nešto manje novca, kupiti nepokretnost koja je u postupku ozakonjenja (legalizacije) i sami dovršiti taj postupak. Ukoliko je kupac kreditno sposoban, izbor će sigurno biti uknjižena nepokretnost, dok oni koji raspolažu dovoljnom količinom novca mogu da biraju.

Naravno, i prilikom kupovine uknjižene nepokretnosti moramo biti obazrivi, i proveriti detaljno njen pravni status u katastru nepokretnosti. Kako sve ove provere i rešavanje svih eventualnih problema vezanih za nepokretnost i sam proces njihove kupoprodaje zahtevaju određena znanja, stručnost i iskustvo, preporuka je pomoć onih čiji je to posao, jer uz dobrog agenta za nekretnine i advokata čak i na prvi pogled bezizlazne situacije mogu dovesti do dobre kupovine.



SAVREMENI KONCEPT STANOVANJA - KONDOMINIJUM

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

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

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

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

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

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



KOMPLEKSI MEŠOVITE NAMENE

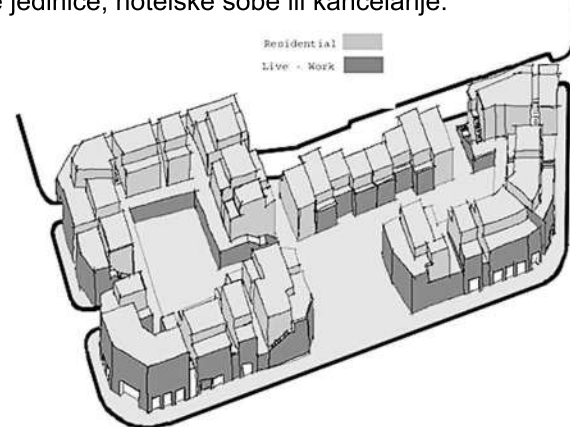
Mixed-use projekti su kompleksi koji kombinuju stambene, komercijalne, kulturne, institucionalne i zabavne sadržaje, na takav način da su te funkcije fizički i funkcionalno integrisane. Kompleksi su osmišljeni tako da se na relativno malom prostoru mogu zadovoljiti sve dnevne potrebe prosečne osobe, a objekti u kompleksu povezani su pešačkim stazama. Mešovita upotreba je jedan od principa pametnog rasta, strategije planiranja koja nastoji da podstakne dizajn koji služi razvoju ekonomije, zajednice, javnog zdravlja i životne sredine. Ova raznovrsna upotreba omogućava ljudima da žive, rade, zabavljaju se i kupuju na jednom mestu.

Iako je mixed-use popularan termin koji opisuje specifične komplekse objekata, termin može biti zbunjujući. Ne ograničava se samo na višespratnicu koja uključuje komercijalnu upotrebu na nižim spratovima sa stambenim jedinicama na višim spratovima. Priručnik za razvoj projekata mešovite namene Urban Land Institut-a opisuje projekte mešovite namene kao projekte koji imaju tri ili više prednosti: pružaju korist za generisanje prihoda, podstiču integraciju, racionalnu upotrebu zemljišta, stvaraju zajednicu i td.

Kompleksi mešovite namene mogu se podeliti u dve kategorije:

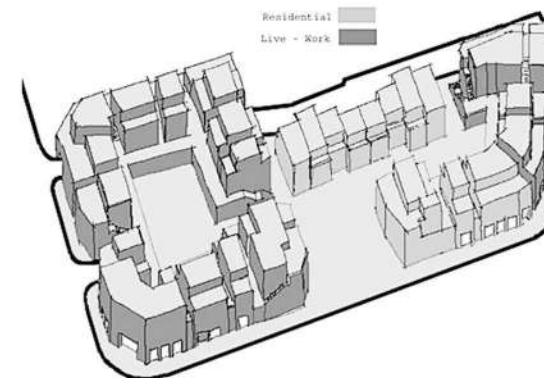
1) Vertikalni kompleks mešovite namene

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



2) Horizontalni kompleks mešovite namene

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



Prednosti kompleksa mešovite namene

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

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

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

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

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

09

SELA U SRBIJI NESTAJU

Od 4.709 sela, 1.200 je u fazi nestajanja. U 1.034 sela je manje od 100 žitelja. U 550 ima manje od po 50 stanovnika. U 86% opada broj stanovnika. U Srbiji 73 % sela nema dom kulture ni biblioteku. U Srbiji je danas oko 50 praznih naselja, dok 85 njih ima manje od po deset stanovnika.

U naseljima se nalazi 50.000 praznih kuća zapuštenih u koje zadnjih deset godina niko ne živi, a u još oko 150.000 trenutno niko ne živi. Poštu nema 2.000 sela. Čak 173 osnovne škole imaju po jednog đaka, a 500 sela nema prilazni asfaltni put. U 400 sela u Srbiji nema prodavnice. U 2.760 sela nema vrtića. U 230 sela nema osnovne škole. Srpsko selo karakteriše i starije stanovništvo (43,6 godina) u odnosu na gradske sredine (41,3). U dve trećine sela nema ambulante.

Danas u Srbiji ima više od 200 sela bez ijednog stanovnika mlađeg od 20 godina. U Srbiji ima oko 631.000 gazdinstava. Takođe, Republika Srbija raspolaže sa 5.097.000 hektara poljoprivredne površine ili 0,59 hektara po stanovniku. Od toga 4.224.000 hektara su obradive površine ili 0,47 hektara po stanovniku. U okviru poljoprivrednih gazdinstava, prema popisu poljoprivrede iz 2012. godine, obrađuje se, odnosno u upotrebi je 3.355.859 hektara zemljišta. To znači da značajan deo poseda, od oko 860.000 hektara ostaje neobrađeno. U selima u suštini nema ko da radi. Od 1950. do 2000. godine iz sela u gradove je prešlo osam miliona stanovnika. U razvijenim zemljama za takav proces je trebalo 90 – 120 godina. U svetu danas oko 50 odsto ukupnog broja stanovnika živi na selu. U današnjim uslovima kod nas i u svetu, bio bi ogroman rizik ako bi se stanovništvo koncentrisalo samo u gradovima. A, to je slučaj danas u Srbiji, gde skoro trećina stanovništva živi u Beogradu i okolini. Za obnovu sela je neophodno je samoorganizovanje seoskih zajednica koje može povoljno uticati na selo, kao i veće podsticaje države za ostanak na selu i pokretanje poljoprivredne ili stočarske proizvodnje za mlade bračne parove koji se odluče da ostanu na selu

U ekonomski razvijenim zemljama, država štiti agrarni sektor od spoljašnje konkurencije i pruža mu sistemsku finansijsku pomoć. Jedan od načina je i izdvajanje industrije u ruralna područja i time smanjiti pritisak na gradove. Selo nije samo poljoprivreda. Evropske zemlje u razvoju seoskog planinskog područja usmerene su na održavanje naseljenosti tih područja, očuvanje prirodno bogatstva i civilizacijskih tekovina na planinskom području, očuvanje zdrave sredine, čiste vode i vazduha, nezagađenog zemljišta, zdravstveno bezbedne hrane. Da bi se kvalitet seoskog stanovništva približio nivou gradskog, neophodna je modernizacija i izgradnja nove društveno-ekonomske strukture na selu, što bi ubrzalo razvoj nepoljoprivrednih delatnosti na seoskim prostorima. Rezultat bi bio i povećanje zaposlenosti i atraktivnosti sela kao mesta za život i rad stanovništva. Poslednji popis pokazao je da se broj praznih kuća drastično povećava u opštinama istoka i jugoistoka Srbije, kao i Banata. Beograd je decenijama unazad glavna destinacija za migrante iz Srbije. U poslednje vreme najveću ekspanziju ima Novi Sad. Ako želimo ravnomerniju naseljenost i da ne ostane pola Srbije u ruralnim područjima bez stanovnika, moraju da primeniti dugoročne mere kroz novu strategiju razvoja ruralnih područja, pošto trenutni podaci nisu ohrabrujući.

10

INOVATIVNI GRAĐEVINSKI MATERIJALI (2)

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

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

■ Sistemi za hladjenje u opeki

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

■ Cement koji stvara svetlost

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

■ Beton koji se može koristiti za izgradnju struktura na Marsu

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

■ Opeka koja apsorbuje zagađivače

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

■ Samoobnavljajući beton

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

■ Sintetička paukova svila

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



Kako nam se proces pridruživanja EU približava i usklađivanje sa evropskim načinom poslovanja je neminovan. Promena se ogleda u tome što pored standarda i zakonskih rešenja koje smo obavezni da implementiramo u naše radno okruženje, moramo promeniti radne procese i uvesti novu tehnologiju koja će ubrzati i poboljšati učinak. Do pre par godina imali smo situaciju da je jedva deset posto malih i srednjih preduzeća kod nas koristilo poslovna softverska rešenja i internet za poboljšanje radnih procesa. Ni danas se situacija nije znatno promenila.

Prema istraživanjima Evropskog statističkog zavoda – Eurostata, uvođenje novih tehnologija u poslovno okruženje menja sistem rada, tako da je čak 71 procenat zaposlenih u EU odgovorilo pozitivno u korist računara, pametnih telefona, tableta ili drugih prenosnih uređaja pri rešavanju radnih zadataka.

Procenat u Srbiji je nešto manji, ali sve je to deo jedne slagalice kojoj je neophodno softversko rešenje kako bi se zaokružilo poslovanje, skratili i povezali procesi, odnosno izvršila digitalizacija. Recimo, svi smo svedoci ovih dana, otvaranja prvog dvosmernog kriptotomata u Novom Sadu, dok je pre toga početkom godine u Beogradu otvoren isti koji je prvi u Srbiji. Što je samo jedan od pokazatelja da idemo u korak sa poslovnim svetom svetskih metropola i globalnom digitalizacijom.

Ako pogledamo kakva je situacija na nešto nižem nivou, recimo vlasnik ste malog ili srednjeg preduzeća, možete veoma lako u par klikova, za 30 minuta na raznim web servisima postati kreator i dizajner svog sajta na kome prezentujete svoje usluge, iako ne posedujete znanje ni jednog programskog jezika. Na internetu se sada može naći veliki broj poslovnih softverskih rešenja koja menjaju poslovanje iz korena

Ali, ako je želja da se implemeniranje novih tehnologija u rad preduzeća obavi na ozbiljnijem nivou, neophodno je znati kojoj grupi korisnika pripadate da bi se našlo rešenje koje je najprimerenije za vaše poslovno okruženje. Kada se bira softversko rešenje neophodno je voditi računa da je pregled predmeta koji se obrađuju jasan, ko od saradnika učestvuje u procesu obrade, da li postoje zastoji, koji predmet ima prioritet, kao i da li su sve informacije vezane za predmet na jednom mestu zbog lakše komunikacijei obrade, da li su predmeti pravilno podeljeni prema određenim oblastima, da li je baza podataka lako dostupna svima u procesu sa svih pozicija i da li je konačno rešenje pregledno i lako za korišćenje. Da bi ovakvo rešenje ugledalo svetlost dana moraju se razumeti poslovni procesi u okviru radnog okruženja, njihova korelacija, kako bi se efikasno skratila tranzicija iz procesa u proces i eliminisalo dupliranje podataka.. Takođe, imperativ bi bio da digitalizacija procesa i integercija u jedinstveno rešenje

otvori mogućnost digitalizacije procesa ka eksternim saradnicima i procesima.

Ukoliko pogledamo srpsko tržište možemo konsatovati da dominiraju mala i srednja preduzeća u kojima stanje nije sjajno. Svega 14% kompanija koristi neku vrstu softverskog ERP rešenja (aplikativno rešenje za upravljanje resursima kompanije). Svakako, ovakvi podaci pokazuju da zaostajemo za poslovnim svetom u razvijenim zemljama, ali naši potencijali su veliki naročito zato što je IT oblast u usponu koja nam garantuje da će naše firme, koje sve više ulažu u ovu oblast, uspešno izvriti digitalizaciju svojih radnih procesa.

LEŠNIK ZA POČETNIKE

Prema procenama Ministarstva poljoprivrede, trenutno se u Srbiji pod zasadam leske nalazi oko 1300 hektara. Stari su u proseku 4 do 5 godina, sa prosečnom gustinom sadnje od 600 sadnica po hektaru (400-1.200 sad/ha) i prinosom od 7 do 10 kilograma po stablu. Na osnovu ovakvih podataka godišnja proizvodnja lešnika u ljusci je oko 4.000 do 5.000 tona, a najveći zasadi se nalaze u: Šidu (137 ha), Pećincima (111 ha), Kuli (107 ha), Šapcu (71 ha), Deču/Crvenki (58 ha) i u Vršcu (51 ha). Polovina podignutih zasada je pod kvalitetnim italijanskim sortama koje se koriste u industrijskoj proizvodnji, dok je druga polovina pod krupnorodim turskim sortama koje se koriste za jelo i domaće kolače, podaci su Ministarstva poljoprivrede.



Svi podaci su od pre 2017. godine, tako da njih treba uzeti sa rezervom zbog činjenice da se sadnja leske povećala u prethodnih dve godine. Cena sadnica leske se kreće od 2 do 5 evra (za kalemljenje sorte), ali je u najvećem broju slučajeva oko 3 evra. Ako ste ozbiljni u proizvodnji, kupićete kvalitetne sertifikovane sadnice jer onda znate tačno šta ćete dobiti (za 10 godina). One su naravno skuplje. Po hektaru ih dođe 450 do 650, ali više sadnice ne znači garantovano i veći prinos, jer leska traži prozračnost i sunce. U punom rodu, prinos po jednom stablu iznosi oko 8 do 12 kilograma, od čega 50 do 60 odsto otpada na ljusku. Prinos lešnika po hektaru iznosi od 2,2 do 3,6 tona po hektaru, zavisno od brojnih faktora. Na svetskoj berzi cena lešnika u ljusci bila je, u maju prošle godine, 3 evra po kilogramu. Na domaćem tržištu se na veliko lešnik u ljusci trenutno otkupljuje po ceni od oko 1,5 evra po kilogramu a jezgro na malo kreće se od 5 do 8 evra po kilogramu. Prava ukupna investiciona ulaganja mogu ići od 4.000 pa sve do 12.000 evra po hektaru, a u godini punog roda prihod može dostići i 15.000 evra po hektaru, ali biti i manje od polovine te sume. Isplativost leske je i u činjenici da pet hektara pod njom zadovoljava sve finansijske potrebe četvoročlanog domaćinstva, ali za pravu proizvodnju za industriju je potrebno minimum deset hektara. Sama procedura sadnje nije previše komplikovana, ali moraju da se poštuju osnove agronomije. Na jednom hektaru se zasadi 500-550 sadnica leske, obično u jesen. Razmak između redova i kolona je od 4,5 do 6 metara, zavisi kako ko isplanira parcelu, tako da, kao što sam pomenuo, na jednom hektaru bude od 450 do 650 sadnica. Postoje leske kao žbunovi, postoje i kalemljene sadnice koje rastu kao jedno stablo, to su dve filozofije uzgoja a postoji i treća, njihova kombinacija - žbun kalemljen nisko na divlju lesku. Leska zahteva rastresitu, umereno vlažnu zemlju i dobru osunčanost terena. Kako je u centralnoj Srbiji 90 odsto zemljišta ispod 1.000 metara nadmorske visine, to je pogodno za lesku, dok su u Vojvodini za uzgoj leske najpogodniji Srem i zapadni delovi Bačke, dok Banat i severoistočna Bačka nisu toliko pogodni zbog jakih vetrova, mrazeva i visokih podzemnih voda. Leska se ne oprašuje sama. Morate pored osnovne sorte na parceli imati dva do četiri oprašivača, tj. sorte leske koje cvetaju u povoljno vreme da opraše glavnu sortu. One se i beru posebno, a kvalitet ploda im je nešto slabiji. Za dobar uspeh zasada treba zasaditi najmanje 4-6 sorti radi uspešne oplodnje. Pri ovome glavna sorta treba da bude zastupljena sa oko 60 odsto. Kada se sadnice zasade (one tada imaju oko dve godine), predstoji samo da se redovno prskaju protiv parazita (najmanje dva puta ali ide i do šest, ali i to je tek polovina onoga koliko se puta prska jabuka), da se čupa korov i da se za godinu dve sačeka prvi rod. Ipak, onaj nešto značajniji je tek za četiri godine. Rod se zatim skuplja sa zemlje (lešnik se ne bere već eventualno oduvava), obično posebnim usisavačem, a zatim pere i suši. Zatim plod u ljusci ide na selekciju, kalibraciju, pa na krckalice, provejavanje... Berba je, naravno, takođe trošak i beračima se plaća oko 60 dinara po kilogramu ploda, ili 1500 dinara za jednodnevan rad do 10 sati (pa za pet dana opet... i tako ceo avgust i septembar). Za 10 hektara u sezoni potrebno je 30 ljudi. Mašinsko skupljanje je višestruko jeftinije, ali se kupovina mašine isplati tek na velikim površinama. Dobro osušeni plodovi mogu se čuvati godinu ili dve, ali je bolje je da se ne čuvaju više od godinu dana jer gube na težini i boji, a ponekad ako je visok sadržaj vlage mogu i da užegnu. Prodaja lešnika nikada nije predstavljala problem jer se ona u Srbiji najčešće prodaje nakupcima ili manjim konditorskim proizvođačima, dok je i dalje aktuelna prodaja na malo gde se kilogram proda i do 1000 dinara. Ukoliko imate parče zemlje i volju, vredi pokušati.