

VALUER INSIGHT



No. 14 | jul 2019.

📍 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 | Rashladite se na pravi način |
| 02 | Manje poznati pojmovi |
| 03 | Najčešće greške pri prodaji Vašeg doma i kako ih izbeći |
| 04 | HABU analiza |
| 05 | Licencirani procenitelj nepokretnosti |
| 06 | Položaj licenciranih procenitelja u izvršnom postupku |
| 07 | Stopa kapitalizacije |
| 08 | Vremenska vrednost novca |
| 09 | Osnovni pojmovi u vezi sa održavanjem objekata |
| 10 | Tražnja za zakup državnog zemljišta u porastu |

01

RASHLADITE SE NA PRAVI NAČIN



DATA
INVESTMENT

Pričao sam i ranije, imam taj plac i vikendicu u Grockoj. Već s početka proleća, pa celo leto i do kasne jeseni provodimo vikende tamo. Sredili smo dvorište po našoj meri. Imamo par voćnjaka, poneko zimzeleno drvo, ruže i još neko dekorativno žbunje, ispred kuće napravismo senik od loze, koja se za ovih nekoliko godina lepo očuvala i razgranala. Svetiljke ukrasne i solarne uz stazicu, česmica između staze i kuće. Prošle godine smo uz veliki trpezarijski sto sa šest stolica, ubacili i dve ležaljke i ljuljašku.

Deca se raduju da tamo provodimo dane, pa i nama prija. Skupi se društvo, raspalimo roštilj, muzika i uživancija. Samo nedostaje nam ipak nešto da se bolje rashladimo kad upeče zvezda. Deci smo kupili bazenčić u nekom šoping centru, naduvavali ga pola dana i punili još pola, ali dobro služio je svrsi. Mislio sam da ću i ja stati u to bazenče, ali ipak beše malo, a i deca se ljute. Tako ove zime maštah kako da i meni vrelj letnji dani budu prijatniji, pa počeh da istražujem kako da za nas "matore" obezbedim bazen.

Postoje razne vrste bazena u zavisnosti od vrste materijala, ali i konstrukcije. Postoje samostojeći, montažni, bazeni od siropornih blokova kao i standardni betonski. Cene su šarene i prema dubini džepa. Betonski je najskuplji po kvadratu, odnosno oko 600 eura. Ta cifra uključuje građevinske radove, kao što su iskopavanje i betoniranje dna i zidova, zatim nadzor, elemente bazenske tehnike, hidroizolaciju i keramičarske radove. Takav bazen predstavlja pravi građevinski poduhvat, zahteva određeno mesto na parceli i ipak neko vreme da se izvede. Neophodno je prvo iskopati građevinsku jamu, sa odgovarajućom zaštitom i temeljima. Takođe, važno je voditi računa o dovodima, odvodima, eventualnim pozicijama fontana i povratnim cevima. Zatim se izvede unutrašnji zid, nakon toga unutrašnje instalacije i konačno betoniranje bazena. Veliku ulogu igra hidroizolacija, ali i završni sloj na unutrašnjoj strani. Na unutrašnju stranu se nanosi hidroizolacijski sloj, na cementnoj vodootpornoj bazi. Preporučuje se korišćenje trajno elastične mase koje garantuje vodonepropusnost čak i u slučaju pojave manjih pukotina. Za unutrašnji završni sloj mogu se koristiti keramičke pločice, koje moraju ispunjavati standard za bazene. Tri puta jeftiniji su bazeni od stiropornih blokova i montažni. Cena se kreće od 200 do 250 eur po metru kvadratnom. Izgradnja bazena od stiropornih blokova zahteva iskopavanje i odgovarajuću pripremu građevinske jame i izvođenje građevinske ploče. Nakon toga sledi izgradnja zidova od stiropornih blokova. Takva gradnja je i finansijski povoljnija, ali i lakše izvodljiva od izgradnje betonskog bazena, posebno ukoliko želite da se sami oprobate u gradnji. Stiroporni blokovi omogućuju i bolju izolaciju, a za hidroizolaciju se koristi posebna PVC folija, debljine od 1,5 mm. Varenje i polaganje folije dobro je prepustiti stručnjacima. Montažni bazen je jednostavniji, a sem same montaže zahteva podbetoniranje, priključak vode i izradu kanala, dok se uz izgradnju montira bazenska tehnika. Najjeftiniji je samostojeći bazen i njegova cena sa bazenskom tehnikom, izradom vodovodnog priključka i bez pripreme postolja oko 110 eura po metru kvadratnom. Na kraju kad razmišljam u istom košu, sa više uživanja i ne manje zabavne su i hidromasažne kade koje su sve popularnije. I one mogu biti u podu i samostojeće, mada samostojeće daju veću mogućnost pozicioniranja. Cena im se kreće od 1.000 do 8.000 eur, mada one ekskluzivnije koštaju i oko 12.000 eur. Na cenu utiče veličina, opremljenost, mlaznice i dekoracija. I sad kad zamislim možda i to ne bi bilo loše, masaža pod zvezdanim nebom uz vince... a jednu takvu manju bih mogao da smestim i na terasu. Ipak odluku ostavljam Vama da je donesete sami shodno svojim mogućnostima i željama.

Dragan Stevanović | autor



MANJE POZNATI POJMOVI

Objašnjenje poznatih i manje poznatih termina sa kojima se susrećemo svakodnevno a tiču se elemenata na objektima izgrađenim tokom XX veka.

- VESTIBIL - Pristupni ulazni hol.
- ERKER - Ispust na fasadi na nekom od spratova. Ima ulogu da poveća stambeni prostor van regulacione linije ili služi oživljavanju dinamike fasade.
- KAVERNE – Udubljenja u kamenu ili betonu, uglavnom nepravilnog obilka.
- KALKANSKI ZID - Slep zid koji zatvara prostor poslednje etaže ispod kosog krova, u nizovima zgrada bez bočnih prolaza, najčešće vidljiv na dvorišnim stranama objekata.
- KANELURE - Udubljenja (brazde) poreklom sa stabala dorskih stubova. Tokom vremena prenešene su na različite elemente fasade.
- KONZOLE - U početku konstruktivni element, a vremenom samo dekorativni elementi koje ispod krovnog venca ili ispod balkona/terase. Stvaraju utisak konstruktivnog elementa, ali i ritmički prekidaju duge jednolične linije.
- LUKSFER PRIZMA - Providni stakleni blok korišćen za zidanje ili za pregrađivanje. Primena uglavnom kod stepeništa ili drugih zajedničkih protorija.
- MARKIZA - Nadstrešnica nad nižim delom zgrade, najčešće samo nad prizemljem. Može biti i providna, ali je u modernoj arhitekturi često izvođena kao puna betonska ploča.

- OKULUS - Okrugli prozor, obično manjih dimenzija, jedan od prepoznatljivih simbola moderne na ovim prostorima. Oblikom pravi kontrast pravim linijama modernističke arhitekture, čime su se naglašavali određeni delovi fasada.
- PERGOLA - Konstrukcija sastavljena od stubova i greda, koja se nalazi na terasi ili ravnom krovu. U početku služi za stvaranje senke uz pomoć različitih biljaka. Kasnije postaje dekorativni element.
- PROČELJE - Nasuprot dvorišnoj fasadi tj. začelju, pročelje je „lice“ zgrade, njena pojavnost, prvo što se od zgrade vidi.
- RASTER - Niz ritmički povučenih pravih linija koje formiraju kvadratna ili pravougaona polja.
- PILASTRI - Nastali su od stubova prislonjenih uz fasadu, koji su tokom vremena izgubili bilo kakvu konstruktivnu ulogu i na kraju pretvorili u puki element dekoracije.
- PODEST - Deo stepenišnog prostora predviđen za odmor pri usponu ili za pristup ulaznim prostorijama.
- PORTAL - Deo fasade oko glavnih ulaznih vrata, manje ili više dekorativno obrađen i sa arhitektonskim pretenzijama.
- SOKL - Deo fasadnog zida najbliži nivou ulice, drugačije obrađen od ostatka fasade, uglavnom rustično, grublje, u jačoj teksturi. Ponekad je veoma nizak (do 20 cm), ali postoje primeri da dostižu nivo prizemlja.
- TRAKT - Deo objekta drugačijeg konstruktivnog sklopa ili pružanja. Najlakše se uočava na planovima zgrade. Može biti ulični ili dvorišni, stambeni ili poslovni, podužni i poprečni itd.

NAJČEŠĆE GREŠKE PRI PRODAJI VAŠEG DOMA I KAKO IH IZBEĆI

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

Dejan Stanišin | Autor

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

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

- **SAVET BR. 2 – ODREĐIVANJE VREDNOSTI VAŠEG DOMA:** Određivanje prave cene je zaista ključno, bilo da ste angažovali stručnjaka ili ne. Ukoliko ste izvršili pregled i analizu tržišta nekretnina na Vašem lokalitetu i na osnovu nje doneli odluku, budite uvereni da će isto to učiniti i potencijalni kupci. Imajte na umu da precenjene nekretnine se veoma sporo prodaju (ili ne prodaju). Isto tako, možete se odlučiti za drugu strategiju – probajte da malo podcenite kuću, pa vidite broj ponuda koje ćete skupiti. Naravno da će Vam kupci koji su zainteresovani čak i ponuditi veće iznose ukoliko je to realno za Vašu nekretninu, a niže ponude nemojte prihvatati. Naravno da možete i ići suprotno od ove strategije, precenite Vašu nekretninu (ali ne previše jer će to odbiti veliki broj kupaca), ali budite spremni na korekciju cene, kako biste bili što bliže željenoj ceni. Ovo su samo neke od najčešćih strategija koje se koriste, naravno, to ne znači da će se u Vašem slučaju pokazati kao uspešne. Ono što će presudno imati završni uticaj na postignutu kupoprodajnu cenu Vašeg doma jeste činjenica da li se nalazite na uzlaznom ili silaznom tržištu nekretnina, u kom stanju se nalazi Vaša nekretnina i naravno...LOKACIJA, LOKACIJA, LOKACIJA.
- **SAVET BR. 3 – ODREĐIVANJE VREMENA I NAČINA OGLAŠAVANJA:** Što se tiče određivanja vremena prodaje, najbolje je da ne počinjete prodaju u zimskom periodu, jer se tad najmanje ljudi sprema za kupovinu. Bilo da je zbog loših vremenskih uslova ili socijalnih obaveza tokom praznika, zimski period je najsporiji što se tiče prodaje, a što može i demotivisati da deluje na Vas. Takođe manji broj kupaca je raspoložen za razgledanje i obilaske domova, a postoji i manji broj kompetitivnih prodavaca na tržištu. U pogledu oglašavanja i marketinga, najbolje je obezbediti što kvalitetnije slike Vašeg doma koje neće dovoditi u zabludu potencijalne kupce. Najverovatnije je da će kupci za Vašu nekretninu saznati preko nekog od internet portala, zato je i u Vašem cilju da fotografije koje ste postavili online budu u zadovoljavajućem formatu i kvalitetu i da budu fotografisane u toku dana. Trebalo bi da razmislite i o angažovanju profesionalnog fotografa, kao i da eventualno dodate virtuelnu turu Vašeg doma.
- **SAVET BR. 4 – PRIKAZ STVARNOG STANJA:** Ono što je presudno i što će odrediti dalji kurs pregovora sa Vašim potencijalnim kupcem jeste da se sve činjenice o stanju Vaše nekretnine iznesu na samom početku pregovora. Pošto bilo koji problem sa Vašom nepokretnosti će najverovatnije biti otkriven tokom inspekcije kupca. Čak iako se to ne može utvrditi spoljašnjom inspekcijom, postoje klauzule u ugovoru koje će Vas obavezati da izjavite da ne postoje skrivene mane. Ako se naknadno utvrde nepravilnosti, možete sebi napraviti samo dodatne probleme i troškove. Tako da je najbolje da sve nepravilnosti otkrijete, ispravite i popravite ili izvršite korekciju cene u skladu sa postojećim nepravilnostima i oštećenjima. Na osnovu svega već navedenog neophodno je da Vašu nekretninu spremite za prodaju. To podrazumeva da angažujete profesionalnu pomoć u vidu otkrivanja i vršenja svih popravki koje su potrebne da ukažu na to da će kupac dobiti kvalitetan dom. Ukoliko ne možete da priuštite profesionalnu pomoć, pozabavite se Vi svim tim poslovima koji uključuju zamenu dotrajale kvake na vratima ili prozoru, krečenja, farbanja, čišćenja i dr. Ovim ćete sprečiti kupca da pokušava da Vam dodatno snižava cenu.

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

04

HABU ANALIZA

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

Prema Međunarodnim Standardima procene HABU se definiše na sledeći način:

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

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

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

1. PRAVNO DOPUŠTENOST

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

2. FIZIČKI MOGUĆE

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

3. FINANSIJSKI IZVODLJIVO

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

4. MAKSIMALNO PRODUKTIVNO

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

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

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

HABU ANALIZA NEIZGRAĐENOG ZEMLJIŠTA

TESTIRANJE PRAVNE DOPUŠTENOSTI

Potrebno je odrediti koje su namene zakonski dopuštene odnosno videti da li postoje neka ograničenja koja isključuju bilo koju upotrebu:

1. privatna ograničenja
2. ograničenja u vezi sa svojinom
3. dugoročni zakupi
4. građevinski propisi
5. specijalna zaštita
6. ekološka ograničenja

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

TESTIRANJE FIZIČKE IZVODLJIVOSTI

Podrazumeva identifikovanje:

1. fizičkih karakteristika lokacije - veličine, oblika, terena, pristupa, fronta, itd.

2. kapacitet i dostupnost javnih komunalnih usluga
3. stanje podzemlja (vrsta tla, postojanje podzemnih voda i sl.

TESTIRANJE FINANSIJSKE IZVODLJIVOSTI

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

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

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

TESTIRANJE MAKSIMALNE PRODUKTIVNOSTI

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

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

Na osnovu novog Zakona o proceniteljima vrednosti nepokretnosti, licencirani procenitelji moraju da se angažuju za procenu obezbeđenja kredita, za vansudske izvršne postupke, za potrebe stečaja, kao i procenu ili verifikaciju rezultata modela masovne procene radi upisa tržišne vrednosti nepokretnosti u katastar nepokretnosti.

Zakonom o proceniteljima vrednosti nepokretnosti se između ostalog uređuju uslovi i način vršenja procene vrednosti nepokretnosti od strane licenciranih procenitelja. Cilj donošenja Zakona o uređenju profesije procenitelja vrednosti nepokretnosti, jeste da dovede do usklađivanja s evropskim standardima, pouzdanije procene, veća odgovornost za one koji donose pogrešne procene i stručniji procenitelji.

Procenitelj za dobijanje licence mora da ima visoko stručno obrazovanje na studijama drugog stepana, da je uspešno prošao stručnu obuku, da ima najmanje tri godine radnog iskustva na poslovima procene, da ima položen ispit za sticanje zvanja licencirani procenitelj, da mu nije izrečena zabrana izdavanja licence, da nije pravosnažno osuđivan za krivična dela koja ga čine nedostojim za obavljanje poslova procene. Licencirani procenitelj je fizičko lice koje ispunjava uslove propisane ovim zakonom i kome je Ministar izdao licencu za vršenje procene vrednosti nepokretnosti. Posao procenitelja jeste da pruži objektivno i nepristrasno mišljenje o vrednosti nekretnine klijentima koji je poseduju, prodaju ili upravljaju njome ili pozajmljuju novac na bazi obezbeđenja hipoteke nekretninom. Tačnost procene vrednosti nepokretne imovine

predstavlja značajan elemenat finansijske stabilnosti bankarskog sektora jer su banke neposredno izložene riziku promene vrednosti imovine koja služi kao osnovni oblik obezbeđenja njihovog plasmana.

U Srbiji trenutno postoje tri akreditovana udruženja i to Nacionalno udruženje procenitelja Srbije „NUPS“, Udruženje procenitelja „Društvo procenitelja Srbije“ i Udruženje samostalnih sudskih veštaka i procenitelja vrednosti nepokretnosti. Jedan od poslova akreditovanog udruženja jeste i kontrola rada licenciranih procenitelja, u skladu sa Zakonom i Nacionalnim standardima i kodeksom etike.

Ministarstvo finansija je do sada imenovalo sedam organizatora stručne obuke kod kojih kandidati mogu da pohađaju stručnu obuku, i to Republički zavod za sudska veštačenja u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet u Novom Sadu, NUPS, WMG Advisory iz Beograda, Udruženje procenitelja Društvo procenitelja Srbije iz Beograda, L&A Consulting društvo sa ograničenom odgovornošću Beograd i Poslovna akademija PKS d.o.o. iz Beograda. Trenutno u Srbiji imamo ukupno 178 licenciranih procenitelja.

Vladimir Šuša | Autor

POLOŽAJ LICENCIIRANIH PROCENITELJA U IZVRŠNOM POSTUPKU

Pravni sistem Republike Srbije je u poslednjih nekoliko godina doživeo značajne promene, preciznije, unapređenja, i to kroz ustanovljavanje delatnosti javnih beležnika, javnih izvršitelja i licenciranih procenitelja. U ovom članku ćemo se posebno osvrnuti na međusobni odnos sve tri delatnosti sa posebnim osvrtom na licencirane procenitelj, obzirom da svi aktivno učestvuju u ekonomski vrlo bitnom tržištu nekretnina.

Zakonske norme koji uređuju rad licenciranih procenitelja (Zakon o proceniteljima vrednosti nepokretnosti) uređuju njihov odnos sa javnim izvršiteljima i javnim beležnicima. Član 3 ovog zakona jasno nalaže obavezu javnog beležnika da u tri slučaja – uspostavljanje kreditnog odnosa, stav 1, utvrđivanje vrednosti u postupku stečaja, stav 2, i prodaje nepokretnosti u postupku vanskudskog namirenja, obavezno koristi usluge licenciranog procenitelja, pod pretnjom ništavosti svih ugovora zaključenih bez odgovarajuće procene licenciranog procenitelja. Dalje, isti član reguliše položaj licenciranog procenitelja i u izvršnom postupku, i to „Licencirani procenitelj može vršiti procenu vrednosti nepokretnosti koja je predmet izvršenja u izvršnom postupku koji se sprovodi u skladu sa zakonom kojim se uređuje izvršenje i obezbeđenje.“

Dakle, tumačeći ovu zakonsku normu, dolazimo do zaključka da je učešće licenciranog procenitelja u izvršnom postupku, tj. izrada izveštaja o proceni vrednosti nepokretnosti za potrebe sprovođenja postupka izvršenja, neobavezna, obzirom na klauzulu „može vršiti procenu...“. Ovako je zakonodavac omogućio javnim izvršiteljima da, a posebno kada se u razmatranje uzme član 165. Zakona o izvršenju i obezbeđenju, imaju mogućnost izbora čije će usluge koristiti za procenu vrednosti nepokretnosti koja treba da bude predmet obezbeđenja.

Naime, pomenuti član 165. nalaže da „Javni izvršitelj može odlučiti i da se nepokretnost proceni na osnovu pismenog obaveštenja o ceni koju dobije od odgovarajućih organizacija, institucija ili pravnih i fizičkih lica odgovarajuće struke.“ Ovakvo rešenje javnom izvršitelju daje prilično određene ruke prilikom izbora stručnih lica za izradu procene nepokretnosti – odgovarajuće organizacije, institucije ili pravna i fizička lica odgovarajuće struke. Ovakva norma je postavljena prilično neprecizno i praktično omogućava javnom izvršitelju da se za određivanje vrednosti nepokretnosti koja je predmet izvršenja obrati, recimo, Poreskoj upravi („odgovarajuća institucija“) ili „pravnom ili fizičkom licu odgovarajuće struke“ – dakle, bilo kom licu koje raspolaže „odgovarajućim“ znanjima, po proceni javnog izvršitelja. Zakon je išao toliko široko da čak nije definisano da lica odgovarajuće struke treba da budu sudski veštaci, dakle suzio krug lica koja mogu da učestvuju u postupku. Moramo napomenuti da, iako ne sumnjamo u rad Poreske uprave, moramo da često „podignemo obrve“ kad vidimo neke procene ove državne institucije. Ovo, naravno, nije posledica nemara, već prosto činjenice da je Poreska uprava institucija koja je navikla na

određeni sistem, prosto „srasla“ sa određenim pravilima i navikama, a koja se temelje na sistemu masovne procene i statističke analize, i da, stoga, u većini slučajeva, ne može da odgovori zahtevima koje pred nju postavlja izvršni postupak ili, recimo, kreditne institucije. U suprotnom, sve banke bi se oslanjale na rad Poreske uprave i potrebe za licenciranim proceniteljima ne bi ni bilo.

Svedoci smo da u medijima često možemo da pročitamo izveštavanja o lošem ili nedovoljno kvalitetnom radu izvršitelja, o raznim problemima s kojima se sreću kako poverioci, tako i dužnici, pa i sami izvršitelji. Činjenica je da je izvršni postupak komplikovana i osetljiva oblast i da često zadire u vrlo delikatne odnose, stoga je potrebna velika preciznost u radu zakonodavaca sa jedne strane, i veliko znanje i iskustvo kod lica koja vode postupak i stručnih lica koja u istom učestvuju. Problemi koji se javljaju tiču se samih izveštaja o proceni koji su često nedovoljno kvalitetni i precizni i koji su tada čest predmet „napada“ od strane bilo zastupnika poverioca bilo dužnika, a što, na kraju, dovodi do produženja postupka, dodatnih troškova i usporavanja celog sistema. Takođe, neophodno je pomenuti i da su advokati, pa i sudije još uvek nedovoljno obavešteni o radu licenciranih procenitelja, o Zakonu i podzakonskim aktima koji regulišu njihov rad, a posebno o Nacionalnim standardima, kodeksu etike i pravilima profesionalnog ponašanja licenciranog procenitelja. Upravo zbog nedovoljne informisanosti dolazimo u situaciju da strane u izvršnom postupku, tj. njihovi punomoćnici – advokati, često osporavaju samu metodologiju procene, za šta su potrebna precizna i detaljna znanja. U smislu svega navedenog, a ponajviše na osnovu dosadašnjeg iskustva u radu sa javnim izvršiteljima, smatramo da bi učešće

licenciranih procenitelja u izvršnom postupku trebalo da bude podignuto na nivo obaveznosti, baš kao što važi i za postupak kreditiranja, stečaj i vanskudsko pomirenje. Prevladavajuće je mišljenje u struci da bi se time obezbedio viši nivo kvaliteta usluge, samim tim i manje mogućnosti za grešku, prolongiranje i odugovlačenje postupka i razne utemeljene i neutemeljene prigovore. Svesni smo činjenice da je ovakvo zakonsko rešenje uspostavljeno pre svega zbog toga što je broj licenciranih procenitelja još uvek nedovoljan, pre svega u smislu geografske raspoređenosti, ali sve je više proceniteljski kuća koje zapošljavaju više procenitelja koji tada, zahvaljujući boljoj organizaciji i logistici mogu da pokriju znatno veću teritoriju.

Na kraju, možemo da konstatujemo da je rad javnih izvršitelja sa licenciranim proceniteljima polako ušao u fazu „uhodanosti“ i da je komunikacija sve lakša, a rad i rezultati sve kvalitetniji, ali da i dalje postoje izazovi koje treba savladavati. Jedan od tih je pomenuto zakonsko rešenje koje će, nadamo se, uskoro biti predmet ozbiljnije rasprave, a zatim i modifikacije.

Miloš Lipovac | Autor

STOPA KAPITALIZACIJE

Stopa kapitalizacije predstavlja obrazac koji investitori najčešće koriste kao osnov za procenu investicija u nekretnine na osnovu jednogodišnjeg stabilnog perioda. Trebalo bi da se koristi kao osnov da li je nekretnina dobra investicija, ali je preporuka da se koristi kao jedan od alata za procenu nekretnina. Stopu kapitalizacije koriste investitori nekretnina za procenu investicije i pokazuju njenu potencijalnu stopu povrata, pomažući u odlučivanju da li bi trebali kupiti nekretninu. Formula za stopu kapitalizacije je stopa kapitalizacije = neto operativni prihod / trenutna vrednost imovine. Stopa kalkulacije se izračunava na osnovu godišnjih prihoda. To znači da ako se nekretnina dobro ponašala ili loše u toku jedne godine, to se pojavljuje u proračunu stope kapitalizacije. To takođe znači da investitor ne

dobija perspektivu imovine tokom proteklih nekoliko godina. Važno je imati na umu da stopa limita pokazuje stopu povrata u toku jedne godine, tako da ako je imovina imala prethodne godine loš učinak, stopa limita mogla bi prevariti u tome što pokazuje samo jednu pozitivnu godinu povrata. To je samo nešto šta treba imati na umu dok se dalje analizira investicija. Stopu kapitalizacije obično koriste investitori na duže staze koji kupuju stambenu ili komercijalnu imovinu. Stopu kapitalizacije treba uporediti sa sličnim svojstvima u istoj kategoriji nepokretnosti. Stopa kapitalizacije je odnos neto operativnog prihoda i vrednosti imovine. Stopa kapitalizacije ne uzima u obzir isplate hipoteke ili troškove vezane za kupovinu imovine kao što su naknade za zajmodavce i troškovi zatvaranja.

Zbog toga, zajedno sa stopom kapitalizacije, trebalo bi da pogledate ukupnu finansijsku sliku investicije, uključujući njen povrat na investiciju, novčani tok i ono za šta se prodaju i iznajmljuju uporedive nekretnine. Stopa kapitalizacije je važan alat za investitore jer im pomaže da procene nekretnine na osnovu njene trenutne vrednosti i neto prihoda od poslovanja (NOI). To im daje početni prinos investicije. Investitor može da pogleda rastuću stopu kapitalizacije za nekretninu i vidi da postoji rast prihoda u odnosu na njegovu cenu. Nasuprot tome, pad u visini stope naplate obično ukazuje na manji prihod od najma u odnosu na njegovu cenu. Oni mogu da pogledaju stopu kapitalizacije pre nego što odluče da li je imovina vredna kupovine ili ne. U praksi bi trebalo koristiti "cap rate" kao način za procenu

ulaganja u nekretnine. Obično se koristi pre kupovine nekretnine, ali se može koristiti i kada već dođemo u posed imovine i pre nego što se stavi na tržište radi prodaje. Stopa kapitalizacije je alat koji pomaže da procenimo nekretninu i da je koriste drugi investitori. Karakteristično je da kupac i investitor koriste "cap rate" kao i vlasnik. Stopa kapitalizacije se može koristiti i za stambene i za poslovne objekte koji se trenutno iznajmljuju. Stopa ograničenja se može koristiti za jednorodične nepokretnosti, iznajmljivanje stanova i kuća, investicije u komercijalne nekretnine, višeporodični najam nekretnina, stambene zgrade, stanodavci koji žele da procene imovinu koju već poseduju, a u nekoj budućnosti žele da je prodaju.

Bojan Ristanović | Autor



VREMENSKA VREDNOST NOVCA

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

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

$$BV = SV \cdot (1 + r)^n$$

BV – budućna vrednost novca na kraju vremenskog perioda ulaganja

SV – sadašnja vrednost novca na početku ulaganja

r – predstavlja kamatnu stopu za navedeni vremenski period

n – vremenski period na koje vrši ulaganje novca

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

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

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

Srđan Mićanović | Autor

OSNOVNI POJMOVI U VEZI SA ODRŽAVANJEM OBJEKATA

Pored bazičnih procesa vezanih za životni vek jedne nepokretnosti, koji se odnose pre svega na definisanje potreba, planiranje, projektovanje i izgradnju objekata, useljenje i početak korišćenja, tj. početne faze jednog ciklusa postojanja istih, specijalno se napominje da ona koja posle njih sledi - eksploatacija čini najdužu fazu u periodu postojanja nepokretnosti. Kako u vremenskom smislu ima dominantnu komponentu, na teret eksploatacije pada i najveći procenat troškova jedne nepokretnosti. S tim u vezi, održavanje u fazi eksploatacije objekata igra veoma bitnu ulogu. Ne samo da se ovim projektuju i predviđaju određeni troškovi i teži njihovom smanjenju, već se istim procesom utiče i na to da objekti sami po sebi obezbede komfor i kvalitet korišćenja svojim korisnicima. S druge strane, kako velika sredstva uložena u izgradnju nekog objekta čine bitnu komponentu investitoru, racionalno upravljanje eksploatacijom daje efekta na brži povrat uložених sredstava. Pojedina istraživanja su pokazala da troškovi imovine tokom celog životnog ciklusa su od 5 do 7 puta viši od investicionih troškova, te na njih posebno treba obratiti pažnju.

Na osnovu prethodno izloženog, može se izvesti i uža definicija održavanja objekata – facility managementa. Facility management je međunarodno priznat naziv za upravljanje i održavanje objekata u fazi eksploatacije. Pored najosnovnije definicije, facility management se može definisati i kao osnovna funkcija u svakoj organizaciji koja služi kao podrška primarnim procesima u organizaciji. Drugi pojmovi koji pomažu razumevanju procesa održavanja objekata su sledeći:

- **Facility menadžer** – Lice koje je odgovorno za obavljanje poslova održavanja, odnosno za poslove osiguranja osnovnih usluga koje bi trebalo da zadovolje potrebe ljudi koji objekat koriste. Menadžeri su odgovorni za usluge poput čišćenja, obezbeđenja i parkiranja, kako bi bili sigurni da su ispunjeni odgovarajući standardi za život i rad. Takođe, isti organizuju i vode računa o održavanju opreme i ugrađenih sistema poput grejanja i klimatizacije, održavanje prostora za rad i slično.
- **Facility usluga (Facility service)** – Pružanje podrške osnovnim aktivnostima u jednoj organizaciji od strane internih i eksternih pružalaca usluga. Usluge obuhvataju prethodno navedene obaveze koje mora da ispuni facility menadžer i njegovi zaposleni, sa ciljem organizovanja aktivnosti koje se odnose na proces održavanja nepokretnosti.

- **Osnovne delatnosti** – Vršenje usluga koje je definisano opštim pravnim aktom (najčešće ugovorom). Delatnost u tom smislu čini svaku aktivnost koja je povezana sa osnovnom svrhom, a to je održavanje nepokretnosti i posledično sticanje profita. Razliku između osnovnih delatnosti i servisa za podršku konstituiše svaka organizacija posebno i može shodno prirodi posla biti podložna promeni.
- **FM Ugovor (Facility Management Agreement)** – Dokument kojim se određuju uslovi angažovanja i pružanja usluga održavanja između pružaoca usluga i krajnjeg klijenta.
- **Ugovoreni nivo usluga (Service Level Agreement – SLA)** – Ugovor o nivou pruženih usluga je sporazum dve ili više strana, gde je s jedne strane klijent, a sa druge pružalac usluga, a sve vezano za usluge sa performansama i uslovima koje podrazumevaju facility servisi. Može biti pravno obavezujući – formalni ili neformalni ugovor. Ovaj tip ugovora može biti zaključen i sa jednom ili više organizacija ili različitim timovima u okviru jedne organizacije. Ukoliko je ugovor zaključen između pružaoca usluga i trećih lica, ne može se zvati SLA-em (jer nivo usluga mora biti definisan od strane Korisnika usluga i Klijenta). Ovakvi SLA ugovori definišu mnoge komponente, od specifikacije usluga do raskida ugovora. Većina SLA ugovora ostavlja prostora za periodične pregovore kako bi se napravile određene izmene.

- **Ključni indikatori (Key Performance Indicator - KPI)** – Indikatori kojima se meri nivo postignutih rezultata i na osnovu kojih se utvrđuju informacije da li je određen nivo usluga zadovoljen ili nije i u kojoj meri.

Prethodno izloženi pojmovi definišu isključivo opšte termine na koje se bazira proces održavanja i upravljanja objektima (facility management). Odgovornosti i zadaci obuhvaćeni ovim terminima postaju sve više kompleksni i izazovniji. Samim tim, razumevanje i upravljanje ovim procesima podstiče primarne biznise i doprinosi korporativnom uspehu koji nesumnjivo utiču na krajnji cilj svakog investitora neke nepokretnosti – a to je najčešće sticanje profita.

Maja Nikolić | Autor



TRAŽNJA ZA ZAKUP DRŽAVNOG ZEMLJIŠTA U PORASTU

Poljoprivredni proizvođači su u protekloj godini ostvarili značajno manju zaradu nego u 2017 godini. Sektor poljoprivrede, šumarstva i ribarstva je 2018. je prema javnom dostupnim podacima ostvario minus od milijardu dinara. 2017 godine ostvaren je profit od 7 milijardi dinara. Ovako slab rezultat u 2018 godini može se pripisati činjenici da su najveći uticaj imale niske cene poljoprivrednih proizvoda u čemu prednjače ratarske kulture. Cene kukuruza i pšenice bile su na niskom nivou tokom cele godine, a takođe i nezapamćeno niska otkupna cena jabuke uticala je na prethodno navedeno. Cena pšenice se malo povećaja tek krajem godine, a cena kukuruza je i do danas ostala niska. Zbog otvorenog tržišta Srbija sve više uvozi. Izvoz je cca 3,3 milijarde dolara, ali je sa druge strane povećan uvoz koje je na cca 2 milijarde dolara. I pored svega, interesovanje za zakup državnog zemljišta je u porastu, a takođe i dalje vlada veliko interesovanje za kupovinu poljoprivrednog zemljišta u Vojvodini. U poslednje tri godine realizovano je više velikih transakcija poljoprivrednog zemljišta, a tražnja i dalje ne jenjava, iako nestabilnost cena ratarskih kultura utiče na manji profit.

Uslovi za dobijanje državnog zemljišta u zakup su pooštreni, a opštine i gradovi u Srbiji, , ostvarili su do sada zakupe na najviše površina. Tokom 2018/2019. godine, u 56 opština i gradova ostvaren je rekordan



zakup poljoprivrednog zemljišta u državnoj svojini. Uz zemljište u Vojvodini, najveće površine pod zakupom bile su u 47 opština i gradova u centralnoj Srbiji. U pojedinim krajevima Vojvodine vlada veliko interesovanje za svu ponuđenu zemlju, dok u nekim krajevima Srbije poljoprivrednici ne pokazuju interesovanje za zakup zemljišta u državnoj svojini. U devet opština ostvaren je rekord u zakupu, a to su Bački Petrovac, Sremska Mitrovica, Sombor, Beočin, Čoka, Opovo, Indija, Pančevo i Sremski Karlovci.

U Srbiji je u ponudi za zakup oko 515.000 hektara državne zemlje. Prema poslednjim javno dostupnim podacima izdato je u zakup oko 300.000 hektara. Uprava za poljoprivredno zemljište je objavila da je prosečna cena zakupa po hektaru, poslednje tri godine iznosila cca 196 evra za prosečan kvalitet zemljišta.

Pravo prečeg zakupa u Srbiji imaju stočari, jer je to i jedna od strategija države za razvoj ove grane poljoprivrede. Stočari, koji zakupe oranice, na njima moraju isključivo da seju onu kulturu koja im je potrebna za ishranu stoke. To ranije nije bio slučaj, pa su zabeležene malverzacije na način da su stočari davali u podzakup oranice ili nisu sejali kulture koje su im potrebne sa ishranu stoke.

Stočari su ove godine, na osnovu prava prečeg zakupa dobili 90.000 hektara, bilo je slučajeva da su dobili zemlju u zakup i na 30 godina. Tako se bolje planira proizvodnja i na taj način se čuva i kvalitet zemljišta.

Veliko interesovanje za zakup državnog zemljišta uslovljeno je i restitucijom čija realizacija u poslednje vreme utiče na manje slobodne površine državnog poljoprivrednog zemljišta, a takođe veliki poljoprivredni proizvođači i dalje imaju interes da ukupnjavaju površine i nastave industrijsku proizvodnju ratarskih kultura.