

VALUER INSIGHT



DATA
INVESTMENT

No. 17 | oktobar 2019.

📍 5, Geri Karolja | Novi Sad | 21000 | Srbija
📍 1, Milentija Popovica | Beograd | 11070 | Srbija
📍 54-72, Dušanova, Dušanov bazar, Kupola 208 | Niš | Srbija
☎ T / F +381 21 401 100 | T / 011 3 111 910 | T / 018 3 503 505 |
✉ www.datainvestment.rs



Regulated by RICS



SADRŽAJ

- | | |
|----|---|
| 01 | Novom Sadu nedostaje kancelarijskog prostor A klase |
| 02 | Penthouse |
| 03 | Privatni raj u Jonskom moru |
| 04 | Kupovina kuće koja se nalazi na glavnom putu |
| 05 | Garaža kao sigurna investicija |
| 06 | Kako izbeći komplikacije prilikom kupovine nepokretnosti? |
| 07 | Pravo plodouživanja u Srbiji: (ne)uređenost i pitanja za procenitelje |
| 08 | Kad ti se pruža prilika |
| 09 | Faktori koji utiču na izbor materijala za pod |
| 10 | Industrijske zone |
| 11 | Zemljišna renta |

NOVOM SADU NEDOSTAJE KANCELARIJSKOG PROSTORA A KLASE

Novi Sad predstavlja privredni, ekonomski, kulturni i studentski centar AP Vojvodine, a takođe se pozicionirao kao ozbiljan IT centar i to ne samo u Srbiji već i u regionu. Uprkos tome tržište kancelarijskog prostora tokom 2018. godine i 2019. godine nije doživelo značajnija pomeranja po pitanju ponude kvalitetnog kancelarijskog prostora.

Novi Sad je opština u Srbiji koja ima najveći pozitivni migracioni saldo, odnosno najveću razliku između broja doseljenih i odseljenih. Podaci RZS za 2016. godinu, pokazuju da se u Novom Sadu doselilo 2.282 ljudi više nego što se odselilo. Novi Sad se našao i među pet opština u Srbiji koje su imale pozitivan prirodni priraštaj. Takođe Novi Sad, privlači veliki broj ljudi ne samo iz Vojvodine, već i šireg područja Srbije i regiona.

Tržište kancelarijskog prostora i tokom 2019. godine nije doživelo značajnije pomake po pitanju ponude. Nakon određenog perioda koji je bio skoro bez ikakve razvojne aktivnosti na novosadskom tržištu poslovnog – kancelarijskog prostora očekuju se pozitivne tendencije u narednom periodu, uzimajući u obzir projekte koji su trenutno u toku realizacije kao i najavljene projekte. Tržište kvalitetnog kancelarijskog prostora u Novom Sadu je nerazvijeno i u gradu ne postoji razvijena poslovna zona. Trenutna ukupna ponuda kancelarijskog prostora ne uzimajući u obzir projekte koji su u izgradnji iznosi cca 85.000 m², što uključuje prostor koji kompanije koriste za svoje potrebe kao i prostor koji je namenjen za izdavanje.

U toku je izgradnja Naučno tehnološkog parka lociranog kod univerziteta površine oko 29.000,00 m², od čega će 19.000 m², biti moderan kancelarijski prostor, koji predstavlja najveći projekat poslednjih godina, s tim što će većinu kancelarijskog prostora koristiti Univerzitet u Novom Sadu.

Takođe je u završnoj fazi izgradnje je i poslovna zgrada na Bulevaru Oslobođenja kod Futoške pijace, planirane korisne površine od 3.589 m². Objekat je spratnosti Po+Pr+2. U planu je izgradnja poslovne zgrade A klase na Bulevaru Oslobođenja bliže železničkoj stanici investitora „Put Invest“, površine 2.150 m², spratnosti Su+Pr+2. Pored pomenutih projekata koji su u fazi izgradnje krajem prošle godine završena je poslovna zgrada na Futoškom putu koja predstavlja kancelarijski prostor A klase. Poslovna zgrada je spratnosti Po+Pr+3+Pk, ukupne korisne površine 1.800 m², kao i poslovna zgrada B klase takođe na Futoškom putu spratnosti Pr+1+Pk površine cca 4.000 m². Svi završeni projekti su izdati ili se koriste za sopstvene potrebe. U junu je završen stambeno - poslovni objekat „Pupinova Palata“ ukupne bruto površine objekta cca 43.500 m², od čega je oko 13.000 m², modernog poslovnog prostora urađenog u skladu sa LEED-om, većina poslovnog prostora je u zakupu kompanije „Continental“.

Poslovna zgrada u okviru „Aleksandar Bulevar centar“, površine poslovnog prostora 4.817,76 m², koja je zbog pravno imovinskih odnosa bila duži vremenski period nepopunjena, sada je 90% popunjena, a zakupci su Banke i kompanije iz IT industrije. Pored ovih objekata na tržištu figuriše još nekoliko objekata A klase kao što su „Park City“ na Limanu „Eliksir“ na Bulevaru Oslobođenja i poslovna Zgrada „MINAQUA“ na Futoškom putu. Po poslednjim informacijama u planu je izgradnja biznis parka u Futoškoj ulici investitora Emerald Hill, detaljnije informacije o projektu još uvek nisu dostupne.

Zakup kancelarijskog prostora klase A na najatraktivnijim lokacijama u Novom Sadu je stabilan i uglavnom je u rasponu od 9-12 EUR/m² mesečno. Zakup kancelarijskog prostora klase B u Novom Sadu je uglavnom u rasponu 5-8 EUR/ m² mesečno.

Tražnja za kvalitetnim poslovnim prostorom je velika, a zakupci su u većini slučajeva firme iz IT industrije. Po poslednjim informacijama dve IT kompanije potražuju kvalitetne kancelarijske prostore površine od 2.000 do 3.000 m², ali navedene površine trenutno nema u ponudi na tržištu Novog Sada.

Autor | Vukašin Kovačević

02

PENTHOUSE

Autor | Dragana Mitrović

Penthouse stanovi pojavili su se 1920-ih, kada je jačanje ekonomije izazvalo građevinski bum u Njujorku i počeli su da se prave luksuzni stanovi sa očaravajućim pogledom, na poslednjem spratu ili krovu zgrada.

Jedan od najranijih penthousa bio je u vlasništvu Conde Montrose Nast, vlasnika izdavačke kuće koji je nasledio duplex od 5.000 kvadrata na Park Aveniji (1040 Park Ave.). Još jedan značajan penthouse dizajniran je za naslednicu Post Cereal, Marjorie Merrivether Post, koja je 1925. napravila tripleks sa 54 sobe na Petoj Aveniji.

Prvobitno se pojam "penthouse" odnosio na manju kuću izgrađenu na krovu postojeće stambene zgrade, postavljenu tako da nudi veliki otvoren prostor sa neverovatnim pogledom. Danas je pojam "penthouse" proširen i predstavlja gornji sprat (ili gornjih nekoliko spratova) bilo koje visoke zgrade. Arhitektonska definicija penthouse stana je: jednoetažni stambeni prostor koji je zapravo izgrađen na krovu kao dodatni sprat (ili, u slučaju dvoetažnog stana, dodatna dva sprata), sa velikim terasama sa kojih se pruža spektakularan pogled.

Budući da otvoren prostor na krovu ima veću površinu od standardnih terasa, penthouse stanovi idealni su za ljude kojima je privatni otvoren prostor prioritet.

U zavisnosti od pojedinačnih građevinskih pravila i ograničenja, penthouse stanovi mogu imati sadržaje poput onih koji se mogu naći u standardnim dvorištima kuća, prostor za roštilj, ležaljke, bašte, dečije igralište, opremu za vežbanje, bazen i sl. Penthouse stanovi na poslednjem spratu su, često ogromni, sa privatnim liftom, visokim plafonima, kaminom, đakuzijem, bazenom i velikim prozorima kako bi se maksimalno iskoristio panoramski pogled na grad. Izraz "penthouse" postao je sinonim za luksuz i hedonistički način života. Takođe, postao je i marketinški trik. Neki agenti reklamiraju kao penthouse stanove koji po definiciji to nisu ili su samo stanovi na poslednjem spratu. Na taj način pokušavaju da stanovima podignu cenu, iako je stan isti kao i stanovi na drugim etažama i nema ništa specifično, niti luksuznu opremu.

Pravi penthouse svakako bi trebalo da ostvari višu cenu ili rentu. Većina ljudi kada pomisli na penthouse, obično misli na luksuzni stan na krovu zgrade, međutim stanovi na povučanim spratovima, gde je moguće formirati velike terase, se takođe reklamiraju kao penthouse.

PREDNOSTI I NEDOSTACI PENTHOUSE STANA

1. PREDNOST - Terasa sa panoramskim pogledom: Najprivlačnija karakteristika je pristup spoljašnjem prostoru koji bi imao nesmetan pogled na grad, planinu ili more, vrt i sl. Penthouse-i obično imaju dovoljno spoljnog prostora za organizovanje zabava, uživanje sa porodicom uz roštilj u udobnosti sopstvenog doma i još mnogo toga.

2. PREDNOST - Bez buke i komšija:

Visoko iznad ulica penthouse-i su veoma udaljeni od saobraćaja i druge gradske buke. Kako su na poslednjem spratu, nema buke koja dolazi iz susednih stanova. Penthouse nudi mir i privatnost kakva se ne može imati u drugim stanovima na redovnim etažama.

3. PREDNOST - Bezbednost:

Penthouse stanovi nisu lako dostupni i obično imaju alarme, privatne liftove i druge vrste zaštite što umanjuje mogućnost krađe.

4. PREDNOST - Mnogo prirodne svetlosti i vazduha:

Penthouse obično ima nesmetani pogled i zato ima obilje prirodnog svetla i svežeg vazduha.

5. PREDNOST - Prilagođavanje i dizajn:

U većini stanova je teško napraviti bilo kakve promene u prostoru. Kod penthousa postoji mnogo više mogućnosti.

6. PREDNOST - Bez prašine i insekata:

Penthouse-i koji su na velikim visinama imaju manje prašine i manji problem sa insektima.

7. PREDNOST - Prostranost:

Generalno, penthouse-i nude ugodan život, jer su sobe velike i prostrane. Postoje brojni sadržaji poput teretane, đakuzija, prostora za roštilj, kancelarijskog ili radnog prostora itd.

1. NEDOSTATAK - Hladna zima i vruće leto:

Penthouse se nalazi na poslednjem spratu zgrade i zbog toga može biti topliji leti ili hladniji zimi od drugih stanova. Potrebno je dobro planirati sisteme grejanja i hlađenja.

2. NEDOSTATAK - Lift:

Kada živite u penthousu, lift nije luksuz, već preduslov. Ako živite u penthouse-u, neophodno je da lift dobro funkcioniše, posebno kada u stanu žive deca, stariji ljudi ili kućni ljubimci.

3. NEDOSTATAK - Održavanje:

Život na poslednjem spratu stare zgrade nosi rizik od propuštanja krova i druge strukturne probleme. Treba imati u vidu troškove popravki i eventualna ograničenja.

4. NEDOSTATAK - Deljenje krova:

Krov zgrade je najčešće zajednička svojina vlasnika posebnih delova zgrade. Treba imati u vidu ko ima prava i pristup krovnoj terasi.

5. NEDOSTATAK - Vremenske nepogode:

Kada vetar jako duva to će se mnogo više osetiti na višim etažama. Takođe treba uzeti u obzir nanose snega na terasi tokom zime i druge nepogode.

6. NEDOSTATAK - Potencijalni problemi pristupa

Kada dođe vreme da se na zgradi uradi fasada ili radovi na krovu, pristup ovim delovima zgrade će biti preko penthousa, tako da bi takvi radovi narušili privatnost i mir stanara.

Kada kupujete penthouse u novoizgrađenoj zgradi, često postoje sporovi oko toga šta vlasnik penthouse poseduje, a šta ne poseduje. Spoljni prostor posebno može biti problem. Ako nije dobro definisano, u nekom trenutku može dovesti do sporova, posebno ako vlasnik penthouse-a koristi prostor koji je zapravo zajednički prostor ili obrnuto. Takođe, sve što vlasnik stana naknadno postavi na krov mora biti siguran da je legalno.

Najpoznatije privatno ostrvo u Jonskom moru, poznato kao ostrvo Scorprios, vezuje se za grčkog brodograditelja Aristotela Onazisa, koji je 60-tih godina ostrvo kupio za oko 11.000 tadašnjih evra. Ostrvo Scorprios predstavlja simbol luksuza i glamura, a veličine je oko 80 hektara. Ostrvo je puno šume i voćnjaka. Pre svoje smrti, tražio je da niko od njegovih naslednika ne može da proda ostrvo, a u slučaju nemogućnosti zadržavanja, želeo je da bude u vlasništvu kompanije Olympic Airlines, koju je on osnovao ili da bude vlasništvo grčke države. S obzirom na visoke poreze njegove želje nisu mogle biti ostvarene, tako da je unuka ovog grčkog brodograditelja, tokom 2013. godine dala na zajam ostrvo u periodu od 100 godina čerki ruskog milijardera za 117 miliona evra. Ono što je zanimljivo za ostrvo jeste činjenica, da je prilikom procene vrednosti ostrva, otkriveno da sva pitka voda koja je na ostrvu, dolazi sa obližnje planine. Dakle, ako kupite ostrvo, morate da kupite i planinu.

Posebnim planom prostornog razvoja za strateška ulaganja koji je predat nadležnim vlastima, utvrđeni su uslovi za preuređenje za ostrvo Scorprios. Prema tom planu, ostrvo koje je nekada bilo zelena oaza, trebalo bi steći status ultraluksuznog turističkog kompleksa. Kompleks će se sastojati od dve grupe smeštaja za goste sa pratećim objektima, dok će novi identitet ostrva biti podržan sadržajima poput sportskih objekata, centrom za jahanje, farmom, novom lučkom infrastrukturom, kako bi se omogućio privez za ograničeni broj super jahti. Plan prostornog razvoja i procena uticaja na životnu sredinu, prošle su kroz javne kancelarije i odeljenja i sledeći korak je predstavljanje plana državnom organu za preliminarnu reviziju.

Plan opisuje način na koje će ovo ostrvo biti pretvoreno iz privatnog poseda u luksuzno odmaralište. Ostrvo ima ukupnu površinu od 83,2 hektara i njegovo planiranje podeljeno je u dve zone. Prva, koja pokriva ukupnu površinu od 43,1 hektara, je turističko-rekreativna zona, u kojoj se nalaze odgovarajući objekti. Imajte na umu da je za potrebe konkretne investicije vlada odobrila direktnu koncesiju na prava korišćenja obale ostrva. Druga zona, koja pokriva površinu od 40,1 hektara, proglašena je „posebnim zaštitnim područjem za ostrvski kapital u prirodnim resursima i aktivnostima koje vole prirodu“. Obuhvata celokupno područje koje je klasifikovano kao pošumljeno. Na osnovu ukupne površine ostrva (i na zakonodavstvu koje reguliše izgradnju hotelskih objekata izvan urbanih područja) bilo bi moguće u ovom konkretnom slučaju izgraditi ukupno 50.594,7 m². Ipak, s obzirom na restriktivnije ograničenje koje je postavila država, investitor je na kraju odlučio zadržati postojeću izgrađenu površinu (3.994 m²) i izgraditi još 17.634 m² novih zgrada. Planirano je da se objekti turističke namene nalaze na samo 50 metara od obale, dok će objekti za smeštaj gostiju biti udaljeni na 30 metara od obale. Postojeći objekti, koji su izgrađeni pre 1955. godine na Scorprios-u, su izgrađeni bez dozvole. Neki od njih su legalizovani 1983. godine, dok su ostali legalizovani 2014. godine. Investitor nema nameru da proda ili ponudi nekretnine za dugoročno izdavanje, bilo koja vrsta više vlasništva želi da bude izbegnuta.

Srđan Mićanović | Autor

KUPOVINA KUĆE KOJA SE NALAZI NA GLAVNOM PUTU

U zavisnosti od Vaših afiniteta, prilikom odabira kuće, često se oslanjate na to gde se kuća nalazi – da li je to na glavnom putu koji prolazi kroz Vaše mesto ili su Vaše želje za malo privatnijim delom grada. Možete pretpostaviti da bi većina ljudi želela da izbegne kupovinu kuće na glavnom putu, ali kao i u svemu i ovde postoji mnogo prednosti i nedostataka od kojih ćemo nekoliko posebno izdvojiti.

Autor / Dejan Stanišin

NEDOSTACI KUPOVINE KUĆE NA GLAVNOM PUTU

Ukoliko volite opušten način života i ubrzane i bučne ulice Vam smetaju, onda će Vas neki od sledećih razloga sigurno odvratiti od ovakve kupovine.

Zagađenost vazduha

Ono što je sigurno jedan od prvih nedostataka ovakog izbora jeste zagađenost vazduha nastao iz izduvnih gasova automobila i prašina koja se stvara. Ukoliko ste Vi ili neko od članova Vaše uže porodice skloni disajnim alergijama (pogotovo ukoliko kuća koju planirate da kupite ne poseduje dobru ventilaciju i filtraciju vazduha), onda bi ovo trebali posebno da uzmete u obzir prilikom izbora lokacije.

Buka

Zagađenost bukom je takođe jedan od glavnih razloga koji odbija ljude od kupovine nekretnine na prometnoj lokaciji. Bez obzira da li imate dobro izolovanu kuću (još gore ako nemate), čim izađete u dvorište osetićete razliku. Ukoliko je mir i tišina ono što želite od svog budućeg doma i okruženja, onda ćete svakako razmisliti opet.

Mogućnost parkiranja

Svima je jasno da ukoliko živite u sporednim ulicama, najčešće nemate problema oko pronalaženja parking mesta za Vaše vozilo. Međutim, ukoliko se Vaša kuća nalazi na glavnom putu, ukoliko nemate mogućnost parkiranja na sopstvenoj parceli, ovo može biti dodatni problem. Problem se povećava ukoliko posedujete više automobila od jednog.

PREDNOSTI KUPOVINE KUĆE NA GLAVNOM PUTU

Blizina autobuskih stajališta

Bilo da je reč o blizini autobuskih stajališta ili železničke stanice, ukoliko nemate sopstveno vozilo, jasno je da će Vam ovo biti veoma značajna olakšica. Sve ovo dodatno dobija na značaju ukoliko je Vaše radno mesto u drugom kraju grada ili čak drugom gradu. Ukoliko iz bilo kod drugog razloga Vam je bitna blizina autobuskih ili železničkih stanica, onda ćete svakako imati i ovu prednost na umu.

Blizina snabdevaja

Ono što je definitivno zagarantovano ukoliko želite da kupite kuću na glavnom putu jesu društveni sadržaji i blizina snabdevanja. Imate veći izbor i blizinu malih trgovinskih radnji, marketa, škola, pa čak i policijskih stanica. Mnogo ćete se bolje osećati ukoliko znate da možete bezbedno da prošetate do bakalnice, pogotovo ukoliko je deo grada u kom se nalazite gusto naseljen. Jedna od osnovnih prednosti za roditelje sa malom decom jeste i blizina škola i vrtića, muzeja i ostalih društvenih sadržaja. Glavni putevi u mestu su uvek centar dešavanja, gušće su naseljeni i mnogo automobila i ljudi prođe u toku dana. Ukoliko ste živahva osoba i volite graju ljudi, onda je ovo pravi izbor za Vas.

Uređenost ulica

Bilo da želite da su Vam zimi ulice redovno očišćene od snega ili da su Vam leti zelena trava i uređeno žbunje i ostalo zelenimo prvo što ugledate kada izađete iz kuće, onda je lokacija na glavnom putu Vaš primarni izbor. Ne samo da sporedne ulice najčešće ne dobijaju pažnju kao glavne po pitanju čišćenja snega, nego je i problem kada se pojave oštećenja na kolovozu poput rupa i pukotina koje kada se ispune vodom predstavljaju pravu noćnu moru za vozače. Ukoliko se odlučite za glavnu ulicu, najverovatnije je da nećete morati uopšte da razmišljate o ovakvim problemima.

ZAKLJUČAK

Na osnovu svega navedenog, ipak se finalna presuda o tome šta je ipak bolje ostavlja svakom pojedincu da odluči u skladu sa sopstvenim potrebama. Jedna od činjenica koje takođe treba uzeti u obzir jeste da roditelji sa malom decom najčešće izbegavaju glavne ulice zbog buke, zagađenja i bezbednosti za decu i ljubimce. Navedene prednosti i nedostatke trebate da uporedite sa Vašim načinom života i potrebama. Ne treba svakako zanemariti ni činjenicu da ćete najverovatnije na izabranoj lokaciji provesti veći deo svog života



GARAŽA KAO SIGURNA INVESTICIJA

Kada je isplativost investicija u pitanju, ulaganje u garažu na dobroj lokaciji je definitivno dobar potez. Potrebe za garažama su sve veće zbog stalnog uvećanja broja motornih vozila, a dostupnost istih u većim gradovima, naročito u Beogradu i Novom Sadu je veoma mala. Infrastruktura gradova kao što su Beograd i Novi Sad je projektovana za daleko manji broj vozila nego što ih trenutno ima, što se posebno oslikava po neadekvatnom broju parking mesta. Posedovanje lične garaže ili mesta u velikim garažama postalo je želja većine vlasnika automobila.

Ono što je svakako prednost pri izdavanju garaža je to što su troškovi održavanja svedeni na minimum, i svode se na krećenje na četiri-pet godina i eventualno zamenu brave kada se menja zakupac. Takođe, ako se vlasnik naknadno odluči za prodaju garaže, vrlo brzo će realizovati prodaju. U mnogim delovima Beograda i Novog Sada cena garaža je u stalnom porastu, te je ulaganje na dugi rok svakako isplativo.

Lokacija je vrlo bitan kriterijum. Garaže u centralnim opštinama Beograda, kao i u atraktivnijim delovima Novog Sada i uopšte u centru većih gradova su dosta skuplje. U prestonici Srbije najatraktivnije su one u novobeogradskim blokovima koje se nude za oko 20.000 eura, a rentiraju se za oko 60-100 eura mesečno, ali se kreću i do 2.000 eura po kvadratnom metru koliko je za beležena transakcija na opštini Savski Venac. Pojedine garaže u Novom Sadu dostižu cenu i do 1.000 eura po kvadratnom metru u zavisnosti od lokacije, a rentiraju se za 40-70 evra na traženijim lokacijama. Garaže u nekoj od stambenih zgrada ili u okviru nečijeg dvorišta se kreću od 8.000, pa čak do 30.000 eura (zavisno od tipa gradnje, površine i lokacije) - ako se govori o Beogradu, dok u manjim gradovima cene idu od 5 000 eura. Garaže za iznajmljivanje u većim gradovima - naročito Beogradu i Novom Sadu, često imaju veoma visoke rente, a da pritom često ne pružaju adekvatne uslove. Gledano sa te strane kupovina garaže je daleko isplativija od

iznajmljivanja. Osim lokacije i kvaliteta, vrednost garaže određuje površina, kao i to da li je uvedena struja i da li ima vode i grejanja.

Poslednjih deceniju i po, stanogradnja je postavila nove standarde. Investitorima se ne isplati da prave tipske individualne garaže. U podzemnim etažama projektuju se velike garaže, gde može da se parkira više od desetak automobila. Garaže imaju veliki raspon u veličini što se kvadrature tiče, tako da imamo garaže veličine 10 do 12 kvadrata, pa i one koje poseduju komotnih 30 kvadrata. Najrasprostranjenije garaže na našem tržištu imaju između 15 i 20 kvadrata i njih ima najviše u Novom Sadu. One garaže, koje poseduju 10 do 12 kvadrata, sada su praktično neupotrebljive, zbog veličine modernijih tipova automobila. Velike garaže od 30 kvadrata, najčešće su planirane za dva parking mesta. Nije retkost da se izvrši i prenamena objekta, pa od garaže na prometnom mestu nastane lokal. Iako to nije u skladu sa Zakonom

o stanogradnji, zbog gladi za kvadratima, nije redak slučaj da vlasnici garaža, prostor namenjen za parkiranje automobila pretvaraju u mini-garsonjere, što je moguće u slučaju kad garaža ima vodu, struju i kanizacioni otvor. Ovakve adaptacije i prenamene prostora su dosta česte u Beogradskim opštinama Palilula i Rakovica, ali se mogu videti i u ostalim gradovima Srbije.

Na kraju se nameće zaključak da kupovina garaže predstavlja sigurnu investiciju, uzimajući u obzir trenutno stanje na tržištu i dostupnost, naročito u već izgrađenim delovima većih gradova gde ne postoji prostor za izgradnju novih garažnih mesta.

Autor | Vladimir Petković

06

KAKO IZBEĆI KOMPLIKACIJE PRILIKOM KUPOVINE NEPOKRETNOSTI

Kupovina nekretnine svakom kupcu, donosi veliki broj stresnih situacija. Sama kupovina prvog stana ili kuće, svakako jeste radost ali vrlo često, a naročito neiskusnim i neupućenim kupcima ona može predstavljati loše pa čak i bolno iskustvo. Kako bi kupovina nepokretnosti protekla na pravi način, vrlo je važno znati na koje stvari treba obratiti pažnju tokom samog procesa kupovine. Kada smo pregledali sve oglase, konaktirali sve poznanike i obišli desetine nepokretnosti, izbor je pao na jednu, onu u koju smo se zaljubili (naravno, pored ljubavi, mora biti i pristupačna što se novca tiče). Logičan sled događaja je kupovina. Pravni savetnici savetuju da se nakon odabira nekretnine, obavezno proverí njen pravni status, odnosno da li je ona uknjižena jer kupovina takve nekretnine znači da je njena tržišna vrednost veća, donosi pravnu sigurnost kao i mogućnost kupovine pomoću hipotekarnog kredita. Podatke o nekretninama možemo dobiti u katastru nepokretnosti koji predstavlja javnu knjigu koja sadrži evidenciju o nepokretnostima i pravima nad njim.

Osim što možetmo proveriti ko je pravi vlasnik nekretnine koju kupujemo, možemo proveriti i da li na toj nekretnini postoje tereti poput hipoteke, zabeležbe spora, zabrane raspolaganja ili slično. Kakav god teret da je u pitanju, najbolje je konsultovati advokata ili drugog stručnog savetnika koji će dati najbolji savet vezano za dalje postupanje.

Nekoliko dokumenata koje vlasnik stana treba da dostavi kupcu pre potpisivanja ugovora o kupoprodaji:

- List nepokretnosti – Važno je napomenuti da se podaci o nekretnini mogu pronaći i na sajtu Republičkog geodetskog zavoda, ali ti podaci su pravno neupotrebljivi, pa je list nepokretnosti jedini službeni dokument koji sadrži podatke o statusu nepokretnosti;
- Fotokopija svoje lične karte;
- Pravi dokument na osnovu kojeg je postao vlasnik nekretnine – to može biti ugovor, ostavinsko rešenje i slično. Ovde je potrebno obratiti pažnju na nekoliko situacija. Ukoliko vlasnik nekretnine ima supružnika i radi se o nekretnini koja je stečena u braku, kupcu treba dostaviti izjavu da supružnik neće osporavati kupovinu i ta izjava mora biti overena. Takođe, nekretnina može imati više vlasnika koji dele vlasničko pravo nad njom pa taj podatak treba proveriti u ostavinskom rešenju.

Nakon odlaska u katastar nepokretnosti, ne bi bilo loše posetiti i Agenciju za privredne registre jer se može desiti da se u katastru dobiju podaci koji ne ukazuju ni na kakve probleme vezano za nekretninu ali se u Agenciji može dobiti informacija da li je na adresi nekretnine prijavljeno neko pravno lice. Problem koji može postojati je taj da su vlasnici prijavljene firme ostvarili velike dugove i da postoji mogućnost da im se oduzme imovina.

Svakako da proces kupovine nekretnine nije jednostavan, ali se uz nekoliko koraka na početku mogu izbeći veliki problemi nakon obavljene kupovine. Ukoliko kupac ima bilo kakve nedoumice i nije siguran kako je najbolje postupiti u određenim situacijama, najbolje je posavetovati se sa stručnim licem koje ima iskustva u postupcima kupoprodaje nekretnina. Sve u svemu, sve nejasnoće i nepoznanice treba otkloniti pre potpisivanja kupoprodajnog ugovora.

Autor | Mladen Kostadinović



PRAVO PLODOUŽIVANJA U SRBIJI: (NE)UREĐENOST I PITANJA ZA PROCENITELJE

Autor | Miloš Lipovac

Dok sedite zavaljeni u visoku kožnu veržeru, pijete kiselu vodu sa ledom i pogledom diskretno, u sebi, prezirete tu gomilu knjiga na masivnoj drvenoj polici, Vaš poslovično nervozni advokat počne da citira, tonom koji kao da sledi posle „Eureka“, sledeći tekst: „Koji ima pravo službenosti na uživanje, onome pripadaju svi prihodi od jedne stvari i obični i vanredni, u najprostranijem smislu. Izuzima se sokrovište, ako bi se u zemlji, koja za uživanje služi, našlo, koje gospodaru zemlje pripada po propisanim opredeljenjima“. Koliko god ovo zvučalo arhaično, ovaj tekst je deo pozitivnog prava naše zemlje i sudije su obavezne da ovu, kao i druge norme koje se odnose na plodouživanje, primenjuju.

Naime, službenost plodouživanja (usufruct) u pravnom sistemu Republike Srbije nije regulisana zakonima za koje bi se to očekivalo, kao što je Zakon o osnovama svojinsko-pravnih osnova. Zakonodavac je ovo pitanje (s namerom ili ne) ostavio nedotaknuto, tako da su sudovi, morajući da primenjuju neko pravo, kopali po pravnim propisima iz prošlosti, skakali sa zakona na zakon unazad i na kraju došli do Građanskog zakonika iz 1844. godine. Primena ovog zakona je moguća na osnovu Zakona o nevažnosti pravnih propisa donesenih pre 6. aprila 1944. godine i za vreme neprijateljske okupacije.

Dakle, na pitanja plodouživanja danas primenjujemo norme koje je od 1837. do 1844. pisao Jovan Hadžić, a sam Zakonik je bio četvrti zakonik u Evropi (Francuska, Austrija, Holandija). Još je zanimljivije da plodouživanje, ova stvarna službenost, nije nimalo opskurno ili prevaziđeno pravno pitanje, već je sasvim „živo“ i često ga srećemo u praksi.

Procenitelji se često znaju naći u „nebranom grožđu“ kada su pitanja plodouživanja pred njima. Ono se upisuje u G list, kao i ostali tereti, i ovlašćuje nosioca prava na neometano držanje, korišćenje i ubiranje plodova. U ovom tekstu se nećemo do detalja baviti obimom plodouživanja i prikazom svih mogućih ovlašćenja koja ono podrazumeva, već ćemo se osvrnuti na pitanje postupanja procenitelja u situaciji kada mu je zadatak procena vrednosti nepokretnosti opterećene plodouživanjem, uzimajući da je manje-više jasno šta sve plodouživanje obuhvata.

Prvo je potrebno naglasiti da je, u praksi, plodouživanje upisano u LN, iako pravno ne predstavlja prepreku, ozbiljan problem kod stambenih kredita, tj. kod uspostavljanja hipoteke na nepokretnosti koja treba da posluži kao obezbeđenje. Pravnici u bankama će ovakve nepokretnosti u najvećem broju slučajeva zaobići u širokom luku i zahtevati da se pravo plodouživanja ukloni. Što je sasvim razumljivo, jer bi pravo plodouživanja praktično onemogućilo prodaju nepokretnosti u slučaju neizmirivanja kreditnih obaveza. Prostim jezikom, koje toliko spreman (u nedostatku bolje reči) da kupi stan ili kuću koju ne može da koristi?

Međutim, rešenje nije tako jednostavno. Najelegantnije rešenje je uvođenje pretpostavki da plodouživanje ne postoji. Dešava se da procenitelji ipak moraju da odrede vrednost nepokretnosti opterećene ovom službenosti, često da daju i tržišnu vrednost sa i bez plodouživanja. U tom smislu , postavlja se pitanje metoda kako to uraditi. Zdravorazumski je zaključiti da, ako je plodouživanje doživotno, tj. da lice u čije je ime ustanovljeno do kraja života može da ga uživa, da nepokretnost vredi više što je to lice starije. I obrnuto, ako je nosilac prava ploduživanja maloletnik, vrednost nepokretnosti je manja jer je potrebno znatno duže čekati kako bi se nepokretnost „oslobodila“ prava plodouživanja. Dakle, vremenska komponenta igra glavnu ulogu, a starost plodouživaoca se potom dovodi u vezu sa očekivanim životnim vekom u Republici Srbiji (koji je, da ne zaboravimo, nešto duži za žene nego za muškarce, 77 naspram 71 (podaci iz 2010 godine)).

Vrednost nepokretnosti opterećene plodouživanjem će, tako, zavisiati od očekivanog životnog veka osobe nosioca prava plodouživanja u odnosu sa prosečnim životnim vekom u Srbiji i od visine rente, tj. prinosa koji bi ta nepokretnost mogla da donosi vlasniku. Ovakav pristup, u manjoj ili većoj meri, usvajaju zakonodavstva nekih evropskih zemalja. Zanimljivo je da se ovo pitanje najčešće poteže kod pitanja poreza na imovinu, pošto obveznik ovog fiskaliteta postaje plodouživalac. Zato je važno odrediti vrednost njegovog prava, dakle samog prava plodouživanja, a ne prava svojine na nepokretnosti, kako bi se pravilno i srazmerno oporezovao. U nastavku je tabela sa okvirnim vrednostima koju koriste neke poreske uprave u EU kako bi formirale vrednost prava plodouživanja kao procenat vrednosti prava svojine na nepokretnosti.

Age of the usufructuary	Value of the usufruct as a percentage of the value of the full ownership
Up to 20 years	90%
21 to 30 years	80%
31 to 40 years	70%
41 to 50 years	60%
51 to 60 years	50%
61 to 70 years	40%
71 to 80 years	30%
81 to 90 years	20%
Over 91 years	10%

Nacionalni standardi za procenitelje ne regulišu ovo metodološko postupanj niti posebno tretiraju procenu vrednosti nepokretnosti opterećenih plodouživanjem niti pitanje procene samog prava plodouživanja. Potrebno je napomenuti da se očekuje donošenje novog Građanskog zakonika, na kom se radi od 2006. godine, u kom će pravo plodouživanja biti regulisano. Naravno, ne očekuje se da će sam Zakon regulisati pitanje procene, ali se nadamo da će se stručna udruženja, konsultujući pravnu struku u Srbiji i iskustva drugih zemalja, početi baviti ovim pitanjem kako bi se došlo do odgovarajućeg rešenja.

08

KAD TI SE PRUŽA PRILIKA

Autor / Dragan Stevanović

Moja kuma Nada živi u lepom starom delu Beograda, u maloj kući sa dvorištancetom na Zvezdari, okružena sličnim komšilukom. Iako na svega par kilometara od centra grada, imate utisak da ste potpuno na drugoj planeti.

Elem, zadnjih par godina oko njene oaze mira i zelenila počele su da niču višespratnice i čitavi stambeno-poslovni kompleksi. Tako da Nadi, nije samo blizu jedna od najboljih pijaca, u do skoro najprometnijoj ulici u Beogradu, već je na stotinjak matara od njene kuće i poznati šoping centar. Naravno, u okolini koja je već bila dobro infrastruktorno opremljena, sada rastom stambenog prostora kvart je pretvoren u poželjnu lokaciju.

I tako, dođe i do Nadine oaze ponuda koja se ne odbija, investitor koji bi rado udružio svoja novčana sredstva sa njenim i vlasništvom njenog komšije na placu koji poseduju, jer bi tako mogli da reše i stambena pitanja svojih naslednika. Ponuda je da dobije dva stana. Ona bi ostala u tom jednom manjem, deci bi dala drugi da reše stambeno pitanje, i sve to u neposrednoj okolini svoje ulice Živka Davidovića na Zvezdari u kojoj se nalazi Alphacity stambeno-poslovni kompleks gde vrednost kvadrata kreće od 1550 do 1750 EUR/m². Dok se malo dalje, grade se još dva kompleksa Moj Aviv, gde cene u pretprodaji dostižu i više od 1650 EUR/m², i East Side sa rasponom cena od 1430 do 1700 EUR/m². Tu su još i stambeno-poslovni kompleksi u Ul. Luneta Milovanovića i u Ul. Ivana Gradika u kojima se cena kreće od 1540 EUR/m², zatim stambeno-poslovni kompleks u Ul. Podujevska gde se cena kreće od 1815 EUR/m² i stambeni objekat u Ul. Hajduk Stanka gde se cena kvadrata kreće od 1540 do 1650 EUR/m² i to sve sa PDV-om.

Nadi se dopada da stare dane provede u nekom stančiću u novogradnji, a opet u svom poznatom joj kraju. I dalje će kupovati kod svojih omiljenih prodavaca na Cvetkovoj pijaci. Neće menjati doktorku, tu joj je Dom zdravlja pet minuta peške. Ostaju joj i omiljene komšije sa kojima se poznaje već četvrtu generaciju. Sve bi nekako bilo novo, lepo, uređeno, a poznato i njeno.

S druge strane, tri kilometra dalje, u Mirijevu sin i snaja bi mogli da kupe mnogo veći stan od ovog koji imaju i da im svako dete ima svoju sobu. I oni bi tako ostali u svom kraju, deca ne bi menjala školu, ni društvo, ni navike. Uostalom lako se čovek organizuje kada ima. I tako je došla kuma Nada da se posavetuje sa mnom kakva je situacija na tržištu stanova u novogradnji njenog kraja.

Na tržištu stambenih nekretnina u Beogradu postoji dodatna potražnja za stanovima u novogradnji, odnosno šta se izgradi to se i proda. U ovakvu situaciju smo došli zbog niskih kamatnih stopa za štednju, činjenice da ljudi radije ulažu u nekretnine zbog povoljnih stambenih kredita, kao i zbog velikog priliva stanovništva u grad. Takođe se može reći da je ulaganje u nekretnine trenutno najisplativiji način štednje. Ovu tvrdnju možemo potkrepiti činjenicom da se oko 70% stanova proda za gotov novac. Zbog velike potražnje stanova u ovoj godini na tržištu nekretnina prema podacima RGZ-a novčana vrednost prodatih stanova ima rast od 12% u odnosu na prošlu godinu. A po strukturi prodatih nekretnina u tekućoj godini stanovi drže prvo mesto sa 47% u odnosu na ostale nepokrenosti, i ostvarili su skok od 14% u odnosu na isti period prošle godine.

A da li je to baš tako? - reče Nada i tek tada, čini mi se, počne panika. A gde će se iseliti, da li će se ugovor i dogovor ispoštovati, da li će se rokovi ispoštovati, više sile su nepredvidive... pa i kada bi se sve kako je zamišljeno i ostvarilo, koji stan prodati, a u kome živeti? Da li uopšte i prodavati? Možda izdati i treći kupiti od rente? Koliki će porez biti?

Nižu se pitanja, koja Nada čak ni ne izgovara glasno. Svašta muči svoju dragu kumu Nadu. Pomislih nezahvalni su, pada im prilika sa neba. A možda i nisu, možda i ja ne bih znao kako treba. Zato se uvek posavetujte sa stručnjakom, manje će vas boleti glava.

FAKTORI KOJI UTIČU NA IZBOR MATERIJALA ZA POD

Autor | Bojan Ristanović

Odabrani materijal za pod treba da bude dovoljno jak i izdržljiv, da odoli različitim vremenskim prilikama, opterećenjima, propadanju itd. Životni vek podnog materijala treba da bude približno jednak životnom veku ostalih komponenti konstrukcije. Mermerni, betonski i mozaični podovi su po trajnosti najbolji u odnosu na druge materijale.

Izgled poda treba da bude estetski prihvatljiv. Podni proizvodi napravljeni od različitih materijala dostupni su na tržištima u različitim bojama, oblicima, različitog dizajna, veličine itd. Dakle, željeni izgled se može dobiti lako. Uopšte, mermer, pločice, terrazzo, kao i ostali materijali tog tipa daju dobar izgled.

Različiti podni materijali imaju različit raspon cena. Kvalitet i trajnost mogu se povećati zajedno sa troškovima. Izbor troškova predviđenih za materijal za pod se vrši na osnovu više faktora, kao što su ukupna procena troškova strukture, vrste zgrade, upotreba poda itd. Dakle, o tim troškovima treba da se odluči prilikom određivanja početnog troška. Podni materijal treba da bude dovoljno čvrst da se može odupreti habanju uzrokovanom opterećenjima kao što su nameštaj, mašine itd. Takođe ne sme da se desi stvaranje udubljenja pri premeštanju tereta.

Gornja površina podnog materijala treba da bude glatka i ravna. Gruba površina narušava izgled i takođe oštećuje

bazu opreme postavljene na podu. Podni materijal treba da pokazuje dobru otpornost na vlagu, posebno na mestima kao što su kuhinje i kupatila, jer se u protivnom mogu oštetiti ili prouzrokovati klizavost podova. Odabrani podni materijal bi trebao da bude jednostavan za čišćenje. Ne bi trebalo da upija bilo kakve rastvore poput ulja, masti itd. Ne sme da dozvoli stvaranje mrlja na njemu. Glatkoća gornje površine poda ne sme da prouzrokuje klizavost, posebno kada je vlažna. Klizavost se javlja kada je podni materijal previše poliran. Podne pločice koje se koriste u kupatilima treba obložiti protivkliznim rastvorom. Podni materijal treba da ima dobru otpornost na vatru, posebno na gornjim spratovima. Beton, mermer, terrazzo imaju dobru otpornost na vatru, ali materijali poput drveta, plute,

gume slabe su otpornosti prilikom pojave požara, pa bi trebalo da se obezbedi osnovni sloj otpornosti na vatru kada se izaberu ovi materijali. Održavanje materijala za podove trebalo bi da bude što je manje moguće. Ne bi trebalo da se desi da se prašina slegne na njemu. U slučaju popravke, cilj je da se lako i brzo poprave po pristupačnim cenama. Materijali poput kamena, mermera, betona zahtevaju manje održavanja u poređenju s drugim materijalima, poput drveta, cigle itd. Podni materijal treba da nam omogući dobru toplotnu otpornost. PVC, asfalt, pluta, guma itd. su dobri toplotni izolatori. Podni materijali bi trebalo da budu dobri zvučni izolatori, u protivnom će stvarati buku kad korisnici hodaju po njemu. Drvo, pluta, guma itd. su dobri zvučni izolatori.

INDUSTRIJSKE ZONE

Autor | Vladimir Šuša

Industrija je jedan od najznačajnijih faktora razvijenosti na nivou gradova, regiona i država iz tog razloga je veoma bitno obratiti pažnju na kriterijume smještaja industrijske zone. U okviru industrijskih zona skoncentrisani su industrijski pogoni, a uglavnom se radi o građevinskom zemljištu veće površine koje je kompletno infrastrukturno opremljeno. U poslednjih destetak godina osnovano je veliki broj industrijskih zona koje su skoncentrisane uz veće gradove koji se nalaze uz auto put.

Izbor lokacije za pozicioniranje industrije nije jednostavan posao. Mnogi faktori se moraju uzeti u obzir kada se donosi odluka o lokaciji industrijske zone, od toga šta će se proizvoditi, koje su planirane tehnologije proizvodnje, na koje se tržište cilja. Jedan od najvažnijih faktora koji utiču na poziciju industrije, svakako je razvijenost područja, odnosno prostora u koji se određena industrija želi pozicionirati. Dobro razvijena područja sa dobro izgrađenom infrastrukturom, velikim potencijalom radne snage i uglavnom pogodnostima za investiture koje nudi lokalna samouprava su u velikoj prednosti u odnosu na slabije razvijene sredine.

Industrijske zone najznačajniji su morfološki oblik koncentracije industrijskih pogona u gradu. Radi se o delu gradskog prostora namenjenom industrijskoj proizvodnji u kom je izgrađen veći broj pogona. Industrijski pogoni često imaju zajedničku infrastrukturu tako da možemo reći da su industrijske zone prostorini, a ne funkcionalni pojam.

Industrijski kompleksi za razliku od zona, jesu funkcionalni pojam. Jedan industrijski kompleks čini grupa industrijski pogona međusobno povezanih funkcionalnim vezama, a svi dele zajedničku lokaciju. Njihova funkcionalna veza može se ogledati u tehnološkim, proizvodnim, tržišnim ili drugim vezama. Stvaranje industrijskih zona, u savremenom smislu, počelo je u Velikoj Britaniji, nakon završetka Drugog svetskog rata u sklopu velikih projekata za rasterećenje londonske aglomeracije. Ubrzo nakon Britanije Francuska radi na formiranju industrijskih zona radi rasterećenja Pariške regije, a naročito je uspešno Italija, u kojoj je veliki broj istorijskih gradova zahtevao čuvanje svog izgleda i sistematizaciju industrije u savremeno uređenim zonama, koje su mahom mogle biti na periferiji srednjih i manjih gradova, kojih je u Italiji i najviše. Industrijske zone znače velike prednosti za zemlje koje ih imaju. U njima se obavljaju razne delatnosti kao što su proizvodnja, skladištenje, špedicije i dr. Zone mogu biti smeštene na različitim područjima, ali uglavnom su najuspešnije one koje se nalaze na frekventnim (međunarodnim) putnim pravcima ali i u rečnim lukama, blizini aerodroma, i u pograničnim područjima, te sličnim mestima koja omogućavaju njihovo profitabilno poslovanje. Veliku ulogu u njihovom osnivanju imaju lokalna i državna vlast, a glavni razlozi tome su podsticaji na ulaganja, zapošljavanje, uvođenje novih tehnologija i opreme, modernizacija i unapređenje poslovanja kao i industrijsko povezivanje.



ZEMLJIŠNA RENTA

Kao svedoci migracija i ekonomske situacije Srbije, povezani smo sa činjenicom da od blizu 4.600 sela, velika većina je na putu nestajanja. Ova mesta su do poslednjih decenija prošlog veka bila sedište osnovice srpskog društva - porodica koje su se bavile poljoprivredom i bile konkurentne na širem tržištu svojom proizvodnjom. Dok je visoka nezaposlenost i dalje na snazi, suočavamo se sa time da u selima nema ko da radi, da ista izumiru, a samim tim i ne daju naznake za razvoj ruralnih područja. Poljoprivreda kao osnovica ovakvog sistema bi značilo da ima uticaja na vodoprivredu, uslužne delatnosti, industrijske pogone, šumarstvo i druge oblasti, odnosno posledično na razvoj same ekonomije naše države. Ali zađemo li dublje u problematiku, ekonomska kriza koja je uzela daha pre svega ograničava stvaranje kapitala, koji bi mogao da bude upotrebljen i za kupovinu zemlje ili njeno iznajmljivanje u punom potencijalu. Da li je vreme da se osvestimo i preuzmemo odgovornost za posledice koje su proizvod našeg ličnog delovanja, ali i ublažimo one koje su nastale nekim eksterno nametnutim uslovima? Dostupna literatura nas upućuje na činjenicu shvatanja zemljišnog tala i zemljišne rente, a sa ciljem dostizanja i izvlačenja maksimuma iz onoga što nam geografski položaj nudi. Specifičnosti zemljišnog kapitala u opštem smislu se odnose na to da zemljovlasnik kupuje zemlju radi dohotka koji se dobija davanjem zemlje u zakup (a ne da bi obrađivao zemljište). Da bi se ostvarila zemljišna renta, osnovni uslovi koji moraju biti ispunjeni jesu zemljišno vlasništvo i način formiranja prodajnih cena poljoprivrednih proizvoda. Formiranje prodajnih cena poljoprivrednih proizvoda se dešava prema individualnim uslovima najlošije (regulatorne) parcele. Ista cena sadrži cenu

koštanja proizvoda sa najlošije parcele (na čijoj osnovi je utvrđen prosečan profit), kao i karakterom monopolskog položaja poljoprivredne proizvodnje u kapitalizmu.

Zemljišna renta se razlikuje od zemljišne zakupnine. Jedno se odnosi na širi pojam, a jedno na užu u opštem smislu. Renta predstavlja ekonomski oblik realizacije zemljišnog vlasništva, dok zakupnina jeste naknada koju zakupac plaća za korišćenje zemljišta i obuhvata zemljišnu rentu, nadoknadu za iznajmljivanje objekata na parceli i nadoknadu za amortizaciju objekata na parceli i slično. S tim u vezi, zakupac - kapitalista plaća vlasniku zemlje koju on eksploatiše u određenim rokovima – mesečno, godišnje itd. ugovorom utvrđen iznos. Zemljišna renta je posledica monopola nad zemljom. U kapitalizmu renta se određuje slobodnom pogodbom između vlasnika i zakupca. Korišćenje zemljišta stvara tri vrste dohotka, a to su: zemljišna renta koju prisvaja vlasnik zemljišta, profit koji ostvaruje zakupac zemlje i najamnina koju dobijaju najamni radnici. Onda kada se desi da je tražnja za zemljištem veća od ponude, zakupnina pored renti obuhvata i kamatu na ranije uloženi kapital, deo prosečnog profita zakupca zemljišta i deo najamina najamnih radnika (kada je ponuda radne snage veća od tražnje). Kod zemljišne rente možemo razlikovati poljoprivredne rente, rudničku rentu i građevinsku rentu. Rudnička renta se tiče prihodovanja od zakupa zemljišta sa rudnim resursima, odnosno njihovu eksploataciju. Građevinska renta se tiče ostvarivanja prihoda od zakupa građevinskog zemljišta.

Poljoprivredna renta ima nekoliko oblika i to su monopolska renta, apsolutna renta, diferencijalna renta I i diferencijalna renta II. Ovaj skup renti je najčešći jer različiti tipovi zemljišta uzrokuju različite vrste prinosa. Kada je u pitanju poljoprivredna renta, svaki od njenih oblika ima određene karakteristike, a one su objašnjene u nastavku.

- Monopolska renta se dešava onda kada vlasnik zemljišta gde postoje posebni ili retki prirodni uslovi, kojima se vrši organizovanje proizvodnje specijalnih vrsta poljoprivrednih proizvoda, prisvaja rentu.

- Apsolutna renta se odnosi na rentu koju dobijaju svi vlasnici bez obzira na plodnost zemljišta. Dakle ista se odnosi na rentu koju vlasnik najlošijeg zemljišta dobija ukoliko je njegovo zemljište neophodno za proizvodnju dobara za zadovoljenje potreba društva, isto kao i vlasnik boljeg zemljišta. Regulatorna cena proizvođača na najlošijem zemljištu je regulatorna cena odnosno minimalna cena po kojoj se proizvod prodaje na tržištu kako bi i proizvođači na najlošijem zemljištu ostvarili određeni profit.

- Diferencijalna renta I se tiče rente zemljišta koju dobijaju vlasnici kada je zemljište veće plodnosti ili ima povoljniji geografski položaj (blizu bitnijih puteva). Ako iz prethodnog stava se pozovemo na regulatornu cenu, prodajna cena proizvođača na ovom zemljištu je logično veća, kao i zakupnina koju prisvaja vlasnik takvog zemljišta.

- Diferencijalna renta II se odnosi na rentu koju dobijaju vlasnici zemljišta na kome je izvršeno dodatno ulaganje kapitala u primenjivanje agrotehničkih mera kojima se

poboljšava kvalitet zemljišta i povećava prinos (npr. sistem koji je izgrađen za navodnjavanje).

Shodno onome što je prethodno izloženo, na različitim osnovama se bazira znanje i spremnost ljudi da se orijentišu potencijalu u smislu poljoprivrede čiji rapidniji razvoj bi uticao na poboljšanje ekonomske situacije jedne države. Upravo ovakva podela i definisanje svakog tipa renti ima za cilj dobijanje informacija na koji način se može izvući maksimum, kao i kako ne upasti u zabludu i besmisleno uložiti svoj kapital. Saveti koji su brojni u datom smislu ne ostavljaju prostora za grešku ili istu svode na minimum, ne bi li se postigao željeni efekat profitiranja i razvoja ruralnih područja.

Autor | Maja Nikolić

