



## Evro danas 122,82 dinara

**Dinar je danas ojačao prema evru za 0,1 odsto i zvanični srednji kurs je 122,8273 dinara za jedan evro, objavila je Narodna banka Srbije.**

Evro košta osam para manje nego juče kada je kurs bio 122,9090 dinara za evro.

Dinar je jedan odsto slabiji nego na početku godine, 0,1 odsto jači nego pre mesec dana, a za 1,6 odsto slabiji nego pre godinu dana.

Dinar je ove godine bio najjači 4. januara, kada je kurs bio 121,5145 dinara za evro, a najslabiji 25. februara, kada je jedan evro koštao 123,5329 dinara.

NBS je na međubankarskom deviznom tržištu ukupno ove godine prodala 715 miliona evra, a kupila 10 miliona da bi ublažila dnevne promene kursa.

## Vučić danas na postavljanju kamena temeljca za fabriku municije u Užićima

Predsednik Vlade Srbije Aleksandar Vučić prisustvovaće danas postavljanju kamena temeljca za fabriku streljačke municije u Uzićima, u opštini Požega, a takođe će se odvojeno sastati i sa ambasadorima Ruske federacije i Nemačke u Vladi Srbije.

Postavljanje kamena temeljca predviđeno je za 13 sati, saopštila je vladina Kancelarija za saradnju sa medijima.

## STRAŠNE MUKE PENZIONERA Čeka na penziju sedam meseci zbog greške fonda PIO

**U Fondu penzijskog i invalidskog osiguranja (PIO) na rešenje čeka čak 40.000 predmeta koji nisu obrađeni u zakonskom roku od dva meseca.**

Među njima je i Tomislav Petrović koji svoju penziju čeka skoro sedam meseci. On je bez ikakvih primanja još od 12. oktobra 2015, kada je podneo zahtev za prevremenu starosnu penziju. Četiri puta su ga do sada kontaktirali iz PIO i ispostavilo se da su se njegovi papiri gubili na putu do centrale Fonda.



- Podneo sam zahtev u PIO Kula jer je to moja matična jedinica. U nekoliko telefonskih i pismenih kontakata rečeno mi je da je predmet poslat u PIO Beograd i da je obrada u toku. Posle pet meseci su mi rekli da je predmet poslat na pogrešnu adresu - priča za „Blic“ Petrović.

Iako se na osnovu prepiske koju je Petrović imao s kontaktom u PIO fondu jasno vidi da njegov predmet niko nije pipnuo, u ovoj instituciji kažu da je krivac nepotpuna dokumentacija.

- Fond PIO je kontaktirao poslodavce koji mu nisu za sve periode plaćali doprinose i do danas nismo dobili sve podatke - kažu u PIO fondu.

S druge strane, Petrović kaže da su iz njegove bivše firme do sada četiri puta slali potvrdu o godinama rada u njoj:

- Da li je moguće da su ga četiri puta izgubili? Evo, sada im je ponovo poslat papir.

Firma u kojoj je radio poslednjih godina nije mu platila staž i doprinose za devet meseci. Da bi dobio rešenje za penziju, firma ili on treba da uplate određeni iznos za taj period.

- PIO mene mora da obavesti koji iznos treba da se plati jer ja ne znam koliko je to novca - objašnjava Petrović.

U PIO fondu su na naše pitanje ko će nadoknaditi Petroviću štetu, rekli da će retroaktivno dobiti zaostale penzije.

## U VEĆEM PAKOVANJU VEĆA PREVARA Isti proizvod skuplji u velikoj ambalaži nego kad kupite dva manja

Ako ste od onih koji u supermarketu uvek uzmu veće pakovanje robe da bi uštedeli, upali ste u zamku: to pravilo otišlo je u istoriju.



Jedno veliko pakovanje može vas koštati više nego da uzmete dva manja pakovanja istog proizvoda.

Na primer, u supermarketima tri pakovanja praška za veš (po tri kilograma) staju 97 dinara, manje nego da ste uzeli jedno veliko pakovanje (devet kilograma), a proizvođač i tip praška su identični.

Kilogram bombona košta 608,99 dinara, a 100 grama 58,99.

Sličnu nelogičnost primetili smo i kod toalet-papira, žvaka, kafe, čokoladica...

*Najveći uticaj na cenu u prodavnicama ima nabavna cena, kažu u velikim marketima*

Za neku robu veće pakovanje zaista je bilo jeftinije, ali često su cene bile i simbolično niže.

U pitanju je klasična obmana potrošača, uverava Goran Papović, predsednik nacionalne organizacije potrošača Srbije.

- To je klasična obmana, dovođenje potrošača u zabludu. To je i neuromarketing, jer verujemo trgovcima da su pošteni, a oni računaju na navike potrošača. Uvek upozoravamo potrošače da otvore četvore oči pre nego što kupe proizvod, jer zakon ne propisuje da li će veće količine biti jeftinije ili neće. Mi takve

pojave javno objavljujemo i skrećemo pažnju, a trgovci svaki put odgovaraju da je reč o grešci - kazao je Papović.

U velikim marketima koji posluju u Srbiji kažu da je način formiranja maloprodajne cene deo poslovne strategije kompanije, a da najveći uticaj na nju ima nabavna cena.

- Potencijalne nelogičnosti koje se mogu pojaviti kod cena proizvoda različitih gramaža neretko su posledica akcijskih sniženja, popusta na vezane kupovine... Na to utiče i uvođenje novih proizvoda u asortiman i ostalih tehnika kojima kompanija utiče na povećanje zadovoljstva potrošača - navode iz pomenutih radnji. Međutim, dodaju da u velikim marketima potrošač tu nikada nije na gubitku niti je obmanut.

Kako ističu, nema ni reči o takvoj nameri.

### Proizvođači: Cene u maloprodaji ne zavise od nas

- U našem cenovniku je poprilična razlika, tako da potrošač ima mnogo veću prednost ako kupi veće pakovanje. Nažalost, maloprodavci imaju svu slobodu da maržiraju na način na koji žele - kazali su nam u jednoj kompaniji koja je poznata po proizvodnji slatkiša.

## Ljubičasta pogača nije za srpsku trpezu

Kakav hleb najčešće jedemo i koliko su sastojci koje koriste pekari zdravi. Retko se traže vekne obogaćene antocijaninom. Propisani standardi uglavnom se poštuju

LjUBIČASTI hleb, za koji stručnjaci kažu da je mnogo zdraviji, jer sadrži više antocijanina, jedinjenja koje pomaže da šećer iz hleba sporije ulazi u krv i time produžava osećaj sitosti, može već dosta dugo, kako ukazuju na novosadskom Institutu za prehrambene tehnologije, da se nađe i u našim prodavnicma - kao purpurni hleb.

Ovaj sastojak, kako objašnjava dr Jasna Mastilović, sa Instituta, može da se dobije direktno od pšenice i hlebu daje intenzivnu ljubičastu boju.

- Ovakva boja može da se dobije i dodatkom prerađenog šumskog voća, borovnica ili kupina, a time potrošači neće biti ni najmanje oštećeni, već će biti i na dobitku, jer je nutritivna vrednost hleba povećana - navodi Mastilovićeva. - U Srbiji se, međutim, ovakav hleb ne traži mnogo, jer naš narod i dalje, pre svega zbog cene, prednost daje belom, dobro naraslom, mekom hlebu, koji, nažalost, ima malo nutritivnih vrednosti.

Retki su, kako napominje Mastilovićeva, potrošači koji traže drugačije vekne, od nekih drugih vrsta brašna, obogaćene raznim dodacima koji im podižu nutritivnu vrednost.

*U SIVOJ ZONI "ŽITOVOJVODINA", inače, već desetak godina upozorava na to da proizvodnju hleba "prati" siva ekonomija, koja, kako tvrde, obuhvata čak dve trećine tržišta brašna i hleba. U mlinarstvu, ukazuju u ovoj organizaciji, posluje oko 270 mlinova, a u pekarstvu oko 6.180 pekara, sa procenjenim poreskim potencijalom od 10 milijardi dinara. Taj iznos, međutim, nikada nije naplaćen, a ovaj deo proizvodnje, jednostavno, ostaje bez adekvatne državne kontrole.*

- Takvu situaciju imamo zbog neobaveštenih potrošača, ali i zbog teške ekonomske situacije - ukazuje Mastilovićeva. - Hleb, onaj beli, uobičajeni, najjeftinija je i najpristupačnija hrana, pa je Srbija, zbog toga, i u vrhu potrošnje hleba po stanovniku.

Sam hleb, koji jedu građani Srbije, kada ga kontrolišu stručnjaci, kako navodi Mastilovićeva, zadovoljava propisane standarde kvaliteta.

- I za to postoji jednostavan razlog - kaže Mastilovićeva. - Aditivi, koji bi, možda mogli da ga "pokvare", najskuplji su sastojak hleba, pa niko od pekara ne želi da ih dodaje više nego što je to recepturom

predviđeno.

Potrošači, napominje Mastilovićeva, međutim, mogu da budu dovedeni u zabludu, jer se u Srbiji teško može kupiti brašno za proizvodnju crnog hleba.

- Pekari, pribegavaju mešanju belog brašna sa mekinjama ili sa ječmenim ili pšeničnim sladom, kako bi dobili crni hleb i peciva - objašnjava Mastilovićeva. - Zdravlje potrošača, na taj način, nije ugroženo, ali, problem je u deklarisanju, jer se hleb ispečen od tih kombinacija, ne može deklarirati kao crni hleb.

O tome, koliko se malo u Srbiji traže neke specifične vrste hleba, najbolje govori i to da desertni hleb, u svetu uobičajen i popularan, kod nas jednostavno nije zaživeo. Kod nas,

beli hleb, koji se dosta jede čak i uz testo, postaje desertni sa dodatkom margarina i marmelade.



# Prosečna zarada u Srbiji u martu 45.870 dinara

**Prosečna neto zarada u Srbiji isplaćena u martu 2016. godine iznosila je 45.870 dinara i nominalno je veća za 3,2 odsto nego u februaru**

BEOGRAD - Prosečna neto zarada u Srbiji isplaćena u martu 2016. godine iznosila je 45.870 dinara i nominalno je veća za 3,2 odsto nego u februaru, a realno za 3,3 odsto, saopštio je danas Republički zavod za statistiku.

U poređenju sa martom prethodne godine, prosečna plata je nominalno veća za 6,4 odsto, a realno za 5,8 odsto.

Prosečna zarada sa porezima i doprinosima u martu ove godine iznosila je 63.029 dinara, što je nominalno za 2,9 odsto više nego prethodnog meseca, a realno je povećanje od tri odsto, dok je u poređenju sa istim mesecom prošle godine uvećana 6,6 odsto, a realno za šest odsto.

Za prva tri meseca ove godine prosečna neto zarada je nominalno veća za 4,5 odsto, a realno za tri odsto, koliko je uvećana i prosečna bruto zarada.

## Zaradili na nižim kamatama

Umesto da prihoduju od kreditiranja, srpski bankari profitirali na smanjenim bonusima na štednju. Ukupan "plus" bankarskog sektora 61,2 miliona evra

BANKE su prošlu godinu završile sa plusom od 61,2 miliona evra, ali je mršava zarada od kamata, koje su im uvek donosile najveću dobit. Ukupni prihodi od kamata bankarskog sektora smanjeni su za 6,3 odsto, na 171,6 milijardi dinara, dok im je profit uvećalo - smanjenje kamata na štednju. Banke su deponentima po ovom osnovu, u odnosu na 2014. godinu, isplatile 16,5 milijardi dinara manje, te je dobit po osnovu kamata ipak porasla, i to za četiri odsto, na oko 130 milijardi dinara. Kada su u pitanju naknade i provizije, banke su zabeležile lagani rast prihoda po tom osnovu, dok je dobit iz tog segmenta poslovanja stagnirala.

- Profit od samo 61,2 miliona evra ne može se oceniti kao uspeh, imajući u vidu tako veliku infrastrukturu i broj banaka u zemlji. Ono što još više onespokojava jeste činjenica da se broj banaka koje beleže negativan finansijski rezultat približava polovini od ukupnog broja banakarskih institucija u zemlji. To se, takođe, događa i kada se iznos ukupnog gubitka uporedi sa iznosom dobiti. Sve ovo ukazuje na to da je tržište predimenzinirano, da je broj banaka dupliran, a mreža neracionalna i skupa - kaže Branko Živanović, profesor na Beogradskoj bankarskoj akademiji.

Kreditna aktivnost stagnira svodeći se uglavnom na refinansiranje postojećih kredita, ukazuje Živanović. Banke pokušavaju uglavnom da zadrže postojeći kreditni portfolio tako što pozajmice obnavljaju, produžavaju rokove i pojeftinjuju ih da klijenti ne bi prešli kod konkurencije. Takvo stanje i kreditna politika nisu ni mogli da stvore značajniji rezultat.

- Strategija racionalizacije troškova poslovanja dominira poslednjih godina i sve više poprima maha - napominje Živanović. - Nažalost, ona uključuje i racionalizaciju mreže, zatvaranjem sve većeg broja filijala i otpuštanjem zaposlenih. Ti troškovi su, inače, i najveći u banci, pa je evidentan i njihov efekat. Tako su dobit i porast dobiti više rezultat racionalizacije poslovanja i sniženja troškova nego kreditne i poslovne ekspanzije. To će se nastaviti i u ovoj godini.

*LOŠI KREDITIONO što može da iskoči i neprijatno da iznenadi jeste "neočekivan" proces ispravke vrednosti problematičnih kredita, odnosno otpis ili prodaja, u nekoj od banaka. To se posebno odnosi na ostatak takozvanih domaćih banaka, gde država ima još uvek značajan udeo u vlasništvu i upravljanju, ali ga ne treba isključiti ni kod "stranaca", gde će to samo imati manje zvučan efekat - kaže Branko Živanović.*

Ukupan kapital 30 banaka, koliko ih je poslovalo na domaćem tržištu, na kraju 2015. iznosilo je oko 25 milijardi evra, što je rast od 2,9 odsto od početka godine. Prvih deset banaka činilo je oko 77 ukupnog tržišta, što ukazuje na to da je nastavljen trend postepenog ukрупnjavanja sektora. Najveći tržišni udeo i dalje drži Inteza (16 odsto), a slede je Komercijalna banka, sa 12,9 odsto, i Unikredit banka, koja je prvi put godinu završila sa dvocifrenim udelom na tržištu - 10,1 odsto.

Pojedinačno posmatrano, Inteza je ostala lider tržišta i po pitanju profita (8,6 milijardi dinara), zatim sledi Unikredit banka, sa 6,4 milijarde, i na trećoj poziciji Rafajzen banka, sa dobitkom od 4,3 milijarde dinara.

Komercijalna banka, koja je dugo godina bila banka s visokim dobitkom, svrstala se ovog puta među gubitaše, s minusom od 6,3 milijarde dinara. Nova uprava ove banke obrazložila je ovaj minus "jednokratnim procesom ispravke vrednosti problematičnih kredita". Činjenica da je ovaj "rez" došao u godini u kojoj nije posrnuo nijedan veći domaći poslovni sistem, nego nakon što je najavljena privatizacija ove banke i promenjena uprava, govori mnogo o transparentnosti domaćeg bankarskog tržišta i upravljanju firmi pod državnom kontrolom.

Od ukupnog broja banaka, njih 13 je iskazalo negativan finansijski rezultat, koji je u većoj meri posledica postepenog sučeljavanja bankara s gorućim problemom - nenaplativim kreditima. Hipo banka je i protekle godine sprovedila konsolidaciju poslovanja koja je donela minus od 7,9 milijardi dinara, Pireus je registrovala gubitak od skoro četiri milijarde, dok je JUBMES banka pretrpela minus od 1,8 milijardi dinara.



## Metalac deli dividende od 155 RSD

**Beograd -- Nadzorni odbor Metalca sazvaio je redovnu skupštinu akcionara za 27. maj, predloživši da se akcionarima odobri isplata dividende u bruto iznosu od 155 dinara.**

To na trenutnoj ceni daje dividendni prinos od nepunih šest odsto.

Kao dan dividende je utvrđen 17. maj.

Nadzorni odbor je takođe predložio da se deo neraspoređene dobiti u visini od 408 miliona dinara pretvori u kapital emisijom novih 1.020.000 akcija.

Takođe, na ime ostatka neraspoređene dobiti od 1,6 milijardi dinara, Nadzorni odbor je predložio povećanje nominalne vrednosti sa 400 na 1.200 dinara, pa će kapital ove kompanije nakon usvajanja odluka sačinjavati 2,04 miliona akcija nominalne vrednosti 1.200 dinara.

Pravo na sticanje novih akcija imaće akcionari koji budu upisani u knjigu akcionara na dan skupštine.



## Za godinu plate im skočile 35% - kako?

Martovska prosečna neto plata u Vojvodini iznosila je 44.045 dinara i bila je 1.825 dinara manja od republičke.

ajveća prosečna neto plata u Vojvodini ostvarena je u Južnobačkoj oblasti – 49.127 dinara. Drugi najveći prosek prošlog meseca u Vojvodini ostvaren je u Južnobačkom području – 46.600 dinara, zatim Srednjobanatskoj – 40.427, pa Srednjobačkoj – 40.383, Sremskoj – 39.406, Zapadnobačkoj – 38.492 i Severnobačkom području 38.526 dinara.

Statistički podaci pokazuju da samo dve oblasti u Vojvodini, Južnobačka i Južnobačkom području, imaju u martu prosečnu neto zaradu veću od republičkog i vojvođanskog proseka, dok preostalih pet imaju manju.

Najveća zarada prošlog meseca zabeležena je u Bačkoj Palanci – 65.860 dinara – i ona je 34,4 odsto veća nego u istom mesecu prošle godine.

Prosečna neto zarada u martu u Vršcu bila je 52.636, u Pančevu 51.709, Novom Sadu 51.434, Beočinu 48.933, Pećincima 48.691, Apatinu 47.215, Zrenjaninu 42.600 i Sremskoj Mitrovici 41.350 dinara.

Od deset najvećih opština u Vojvodini, u sedam je prosečna neto zarada prošlog meseca bila veća od republičke i pokrajinske, dok je u preostalim 48 bila manja.

Najmanju prosečnu platu prošlog meseca primili su zaposleni u opštini Kovačica – svega 26.626 dinara.

Njihova prosečna zarada je 19.234 dinara manja od republičkog proseka i 17.409 dinara od pokrajinskog.

Zaposleni u opštini Alibunar imaju prosek za mart od 28.054, u Irigu – 28.628, Sečnju – 31.517, Baču – 31.799, Bačkom Petrovcu – 31.994, Čoki – 32.237 i Titelu – 32.579 dinara.

Ukoliko se posmatraju statistički podaci, martovska prosečna neto zarada najveći pad beleži u opštini Kovačica jer iznosi 74,2 procenta februarske prosečne plate, koja je bila 28.841 dinar.

Veliki pad martovske neto zarade u odnosu na februarsku beleži se i u opštini Irig, gde je prošlog meseca plata bila 76,7 odsto februarske. Februarski prosek u toj opštini bio je 31.072 dinara. U opštini Čoka takođe se beleži pad martovske zarade, i to od 13 procenata. Februarski prosek u toj opštini iznosio je 33.194 dinara.

Ako se porede prosečne zarade ovog marta i lanjskog, najveći porast beleži se u opštini Ada – 13,8 procenata. Za tom opštinom sledi skok u Inđiji – 11 odsto, Novom Kneževcu – 10,4, Temerinu – 8,1, Kanjiži – 7,5 i Plandištu – 7,1.

## Za 2 dana - stav tržišta o ishodu izbora

**Beograd -- Prva aukcija trezorskih zapisa Ministarstva finansija 28. aprila, pokazaće kako tržište gleda na ishod izbora, smatraju analitičari Rajfajzen banke.**

Kako napominju, realno je očekivati da će investitori "snimati" formiranje vlade, suzdržavajući se od učešća na aukcijama bar do sredine juna.

Analitičari te banke očekuju da će nova Vlada Srbije biti formirana u zakonskom roku i ističu da je važno da se teške mere sprovedu odmah.

"Očekujemo da će nova vlada biti formirana u predviđenom roku i da će odobrenje četvrte revizije MMF-a uslediti čim bude konstituisan nov kabinet, dok je peta revizija planirana za početak juna", kažu u Rajfajzen banci.

Činjenica je, kako navode, da je Srpska napredna stranka uspela da promeni vođenje fiskalne politike, što je kao rezultat imalo pad udela budžetskog deficita u BDP-u na 3,3 odsto prošle godine sa 6,6 procenata 2014. Podsećaju da je rezultat te politike i stabilizacija kursa dinara, smanjenje inflacije i kamatnih stopa, potpisivanje stand-baj aranžmana iz predostrožnosti sa MMF-om, privlačenje obimnih direktnih stranih investicija (delom zbog atraktivnih shema subvencija za investicije), što je uticalo da sve tri rejting agencije poboljšaju kreditni izgled zemlje.

"Ipak, ostalo je još toliko toga što treba da se uradi kako bi se zaustavo trend rasta javnog duga, koji je u martu ove godine iznosio 70 odsto BDP-a, a racionalizacija javne uprave i zatvaranje ili privatizacija javnih preduzeća su prvenstvene mere za postizanje tog cilja", ocenjuju analitičari Rajfajzena.

Ističu da je "važno da se teške mere sprovedu odmah, na krilima poverenja i entuzijazma birača, inače bi kredibilitet vlade mogao postepeno da erodira među onima koje će pogoditi reforme, kao i među investitorima".

Podsećaju da su prevremeni parlamentarni izbori održani kako bi se obezbedio kontinuitet u sprovođenju reformi javnog sektora i u pregovorima o pristupanju EU.

"Pretpostavljamo da će oba cilja biti kameni temeljci nova vlade, ali će SNS sada imati jaču opoziciju u novom parlamentu, što znači da predstoji potraga za novim koalicionim partnerima.

Takođe su mišljenja da će Narodna banka Srbije (NBS) i dalje intervenisati na tržištu, uz zadržavanje referentne kamatne stope na nepromenjenom nivou dok se ne formira nova vlada, a da će se nakon toga postepeno povlačiti sa deviznog tržišta.

Kada je reč o kursu domaće valute, prognoziraju da će on dostići 125 dinara za evro na kraju godine.



## Radijatori topli sve dok bude potrebno

**Toplane greju stanove do daljnog zbog hladnog i kišovitoog vremena u Srbiji**

Beograd - Ministar rudarstva i energetike Aleksandar Antić preporučio je toplanama u Srbiji da nastave sa zagrevanjem stanova dok traje hladan period, bez obzira što je grejna sezona završena.

- Bez obzira na zvaničan završetak grejne sezone, toplane treba da nastave zagrevanje, imajući u vidu vremenske uslove i prognoze Republičkog hidrometeorološkog zavoda za naredne dane. Sve toplane u Srbiji su u režimu dežurstva i imaju obavezu isporuke toplotne energije u slučaju pada dnevnih temperatura - istakao je Antić.

Stručna javnost smatra da ne postoje tehnički problemi za nesmetan rad toplana bez obzira što je grejna sezona okončana.

- Toplane u Srbiji su u potpunosti tehnički osposobljene da nastave sa redovnim zagrevanjem stanova u narednom periodu u kome će biti hladnih dana. Grejna sezona jeste okončana 15. aprila, međutim, toplane su dužne da budu u stanju pripravnosti, spremne za isporuku toplotne energije sve do 1. maja. Na taj način, bez obzira što je grejna sezona formalno završena, toplane su na neki način još uvek u redovnom i standardnom režimu rada jer još uvek nisu počeli remont, što se uobičajeno dešava nakon prvomajskih praznika - kaže za Danas Vojislav Vuletić, generalni sekretar Udruženja za gas Srbije.

On dodaje da shodno tome toplane u Srbiju nesmetano mogu da snabdevaju potrošače toplotnom energijom sve do 15. maja, odnosno do perioda kada se vreme obično stabilizuje, odnosno ustale topli proležni dani. Naš sagovornik ističe da bi problemi mogli da nastanu samo ako se u narednom periodu budu smenjivali topli i hladni vremenski intervali.

- Naime, ako početkom maja meteorolozi prognoziraju tople i sunčane dane, a u toplanama počne privremeno rasturanje postrojenja, za neophodan redovni remont kako bi se obezbedio njihov dalji nesmetan rad, a umesto toplih, ipak uspede hladni i kišni dani, toplanei u tom slučaju ne bi mogle da proizvode i isporučuju toplotnu energiju potrošačima u Srbiji - zaključuje Vuletić.



## Grad Beograd prodaje građevinsko zemljište u naselju Ovča

**Direkcija za građevinsko zemljište i izgradnju grada Beograda raspisala je oglas za otuđenje građevinskog zemljišta u javnoj svojini Grada.**

Predmet otuđenja je zemljište na uglu ulica Nova i Lole Ribara u naselju Ovča, opština Palilula površine 27.181 m<sup>2</sup>, a lokacija je obuhvaćena "Urbanističkim projektom za izgradnju sportsko-rekreativnog kompleksa u Ovči".

Početni iznos cene za otuđenje građevinskog zemljišta za navedenu površinu iznosi 90.215.369,86 dinara. Rok za dostavljanje ponuda je 24. maj.



## PAŽNJA: Odšteta za oštećeni prtljag samo 250 evra!

Putnici čije torbe nestanu ili budu uništene tokom putovanja mogu dobiti nadoknadu samo ako to odmah prijave kompaniji preko koje su putovali. Za vrednije stvari neophodno je dodatno osiguranje BEOGRAD - U slučaju gubitka ili oštećenja prtljaga u autobusu odšteta koju putnik može da očekuje je 200 do 250 evra, pa je najpametnije vrednije stvari čuvati pored sebe. Avio-prevoznici su „darežljiviji“, pa se od njih u istoj situaciji može očekivati oko 1.200 evra.

Ukoliko se putnici ipak odluče da vrednije stvari stave u prtljag koji će završiti u boksu autobusa ili trupu aviona, onda to moraju da prijave i najčešće će morati da to i doplate. Ali u slučaju gubitka prtljaga ovo im daje mogućnost da i odšteta bude veća od 250, odnosno 1.200 evra.

## Zastareo zakon

Sve ovo nije loše znati u situaciji kada se približava vreme godišnjih odmora. Kada je reč o drumskom saobraćaju, gubitak prtljaga reguliše Zakon o ugovorima o prevozu u drumskom saobraćaju. To što je propis donet pre 21 godinu ne bi bio toliki problem da iznosi odštete nisu u nemačkim markama!?



Prevoznik, prema zakonu, odgovara za štetu nastalu zbog potpunog ili delimičnog gubitka ili oštećenja jedne torbe do 365 nemačkih maraka ili po putniku do 1.460 nemačkih maraka. Opšti uslovi prevoza u međumesečnom drumskom prevozu putnika, koji su usvojeni 2009, a poslednji put promenjeni pre dve godine, ne pomažu mnogo jer se i u ovom propisu navodi da se visina odštete, kao i odgovornosti, utvrđuju zakonom.

Gazimir Gavrić, pomoćnik direktora poslovnog udruženja Srbijatranspot, potvrđuje da je odšteta regulisana u nemačkim

markama i da bi trebalo promeniti zakon. On priznaje i da mu nije najjasnije kako se to obračunava i dodaje da svaki prevoznik ima pravilnik koji reguliše detalje.

- Maksimum koji dobijaju putnici je, mislim, negde od 200 do 250 evra. Slična odšteta se dodeljuje i ako stvar dođe do suda - naglašava Gavrić.

## Opšti uslovi

On ističe da niko neće stavljati u prtljag vredne stvari, poput laptopa ili telefona, i navodi da je ova problematika regulisana i opštim uslovima. Tamo se naglašava da je putnik dužan da obavesti prevoznika ako predaje prtljag velike vrednosti. U Ministarstvu građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture nismo dobili odgovor povodom procedure u vezi sa izgubljenim prtljagom, niti zašto je odšteta u nemačkim markama, koje se više ne koriste.

# STRUČNJACI SAVETUJU VLADU: Nema opuštanja, i dalje su neophodna otpuštanja

## Srbiji treba proizvodnja i potrebno je da niču fabrike umesto supermarketa

BEOGRAD - Ekonomski analitičari, bankari i privrednici ukazali su da nova vlada Srbije, predvođena Srpskom naprednom strankom, koja je dobila najviše glasova na prevremenim parlamentarnim izborima, treba da nastavi sprovođenje ekonomskih reformi i pregovore o pristupanju EU.

Istraživački tim Rajfajzen banke upozorava da je pred novom vladom mnogo posla da se zaustavi putanja rasta javnog duga, završi racionalizacija broja zaposlenih u javnom sektoru i javnim preduzećima i okonča privatizacija. Oni procenjuju da će nova vlada biti formirana u ustavnom roku od 30 dana posle izbora jer se početkom juna očekuje poseta misije MMF povodom pete revizije tekućeg aranžmana.

## Štednja

Predsednik Fiskalnog saveta Pavle Petrović poručio je da nema mesta da se nova vlada opusti, da mora da ubrza reforme, u prvom redu smanji broj zaposlenih u opštoj upravi i završi privatizaciju, ali i da ne bi trebalo da povećava plate i penzije.

- Ako su izbori raspisani da bi se dobio mandat za reforme, velike i teške političke i ekonomske reforme su pred nama. Ostaju nam još dve godine smanjivanja deficita, a glavne mere, plate i penzije su iscrpljene i tu ne bi trebalo da bude opuštanja - rekao je Petrović.

## Fabrike umesto marketa

Počasni predsednik kompanije „Tarket Sintelon“ Nikola Pavičić ocenio je da prave reforme u Srbiji tek treba da se sprovedu, a pogotovu one u finansijskog i monetarnog sistema.

- Srbiji treba proizvodnja i potrebno je da niču fabrike umesto supermarketa. Finansijski sistem mora da podržava i prati proizvodnju, a ne da bude gospodar proizvodnje - rekao je Pavičić i ocenio da se mora prekinuti politika nerealnog kursa, koji uništava izvoz.



# NEVEROVATAN USPEH NA IZBORIMA Izmislili kandidata Preletačevića, osvojili 2 mesto u Mladenovcu

**BEOGRAD** - Sve je počelo kao parodija, osnovali su Samo jako - Beli, pod sloganom SPN - Sarmu proba nisi, dali izmišljeno ime Ljubiša Preletačević, a onda napravili neverovatan uspeh na izborima! Verovatno ni sanjali nisu da će se sve završiti sa 13 osvojenih mandata, odnosno koliko DS, SPS i LDP zajedno u ovom gradu.

Po broju glasova su bili odmah iza SNS. U pojedinim selima su bili drugi, što, kako kažu, smatraju svojim velikim uspehom.

Na listi su bili pod rednim brojem sedam, pod nazivom Beli - Samo jako. Na društvenim mrežama su postali pravi heroji, gde pljušte čestitke.



Ono što je posebno zanimljivo je i to da oni postoje samo 38 dana. Rezultate su slavili uz vatromet, alkohol i žurku do sitnih sati.

Iznenadjenje nisu krili, a u svom obraćanju su se zahvalili svima koji su im dali glas.

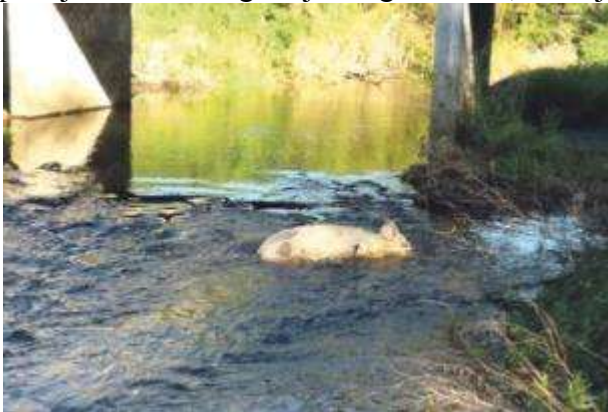
"Hteo bih da se zahvalim mojim Mladenovčanima na ovolikom odzivu. Iskreno, nismo očekivali da ćemo imati ovoliko glasova, ali ovo je abnormalna cifra. Zato smo zahvalni do besvesti svim našim dragim građanima što su pokazali da još postoji atom snage u ovom malom mestu. I da može uvek biti bolje, a mi smo ti koji ćemo da vam

pomognemo. Zato nas pratite i samo jako", rekao je Preletačević.

## OPASNOST: Godišnje nas zatrpaju sa 200.000 tona crkotina!

**Uginulu svinju neko je bacio u Vitovnicu, gde pecamo, danima pluta, a došao je samo veterinar da slika, priča žitelj Ranovca**

**BEOGRAD** - Oko 250.000 tona životinjskog otpada nastane godišnje u Srbiji, dok se samo oko 70.000 tona adekvatno preradi. Višak životinjskog otpada završi na divljim deponijama, njivama i u rekama, zbog čega, kako tvrdi doktor veterine Miroslav Stojšić, postoji opasnost po ljude da obole od trihinele, antraksa, pantljičare i velikog broja drugih zaraza, od kojih su neke opasne po život.



- Ako neko baci uginulu ili zaklanu životinju koja je imala trihinelu, onda ptice grabljivice pojedu to meso, koje potom za sat-dva izluče putem izmeta. Tako učaurene larve trihine dospevaju u travu, detelinu, luk, salatu, koju kad pojedu ljudi, zaraze se trihinom iako nisu jeli meso. Postoji opasnost i od antraksa (crnog prišta), koji može brzo da izazove smrt i kod ljudi i kod životinja. Još jednu opasnost predstavlja svinjska bobica, koja, ukoliko je pojede čovek, izaziva pantljičaru - objašnjava Stojšić, ističući da je dugačak spisak bolesti koje su opasne i po životinje i po ljude.

Prema podacima Ministarstva poljoprivrede, životinjski otpad se uništava i prerađuje u standardizovanim kafilerijama, koje rade punim kapacitetom. Međutim, nije retkost da građani nailaze na leševe životinja na neadekvatnim javnim površinama, kao što su njive i reke. Ljubiša Barbulović, žitelj sela Ranovac, prosledio je redakciji leš svinje, koju već danima niko neće da odnese iz reke Vitovnice.

- To je opasno jer ovde ljudi dolaze da pecaju. Zvao sam sve nadležne institucije, međutim, niko nije odgovoran. Samo je seoski veterinar došao da pogleda, slikao je i otišao - objašnjava Barbulović.

Koliko je to opasno objašnjava Ivan Karić, predsednik Zelenih Srbije, koji ističe da se životinjski otpad koji završi na divljim deponijama klasifikuje kao veoma opasan otpad.

- Najveći problem je nedostatak prostora za skladištenje životinjskog otpada, koji bi se tu razvrstavao i usmeravao dalje na tretman - rekao je Karić.

Podsećamo, Ministarstvo poljoprivrede je u februaru prošle godine usvojilo izmenu i dopunu pravilnika koji reguliše postupanje sa sporednim proizvodima životinjskog porekla. Pravilnikom je ponovo dozvoljeno da se uginula stoka i životinjski otpad spaljuju i zakopavaju na stočnim grobljima i jamama grobnicama. U Ministarstvu, ipak, navode da su u planu dalje unapređenje spalionica.

### **Potencijal**

#### **HRANA ZA KUĆE I BIODIZEL**

Kako navode Zeleni Srbije, od životinjskog otpada preradom proizvode se veoma korisni hranljivi i energetske proizvodi.

- Od njega može da se proizvodi hrana za kućne ljubimce, biogas, biodizel i kompost. Otpadna krv životinja služi za proizvodnju hemijskog gvožđa - ukazuju Zeleni.



## **Kupujemo češće, ali manje**

Prosečan stanovnik Srbije godišnje raspolaže sa 2.964 evra za kompletnu potrošnju, a kupovna moć u Evropskoj uniji je gotovo pet i po puta veća.

Povoljne cene proizvoda, česte akcije i blizina prodajnog mesta odlučujući su faktori pri kupovini kod nas.

U maloj kupovini troši se najviše do 500 dinara, dok velika kupovina podrazumeva maksimalnu potrošnju od 5.000 dinara. Hipermarketi beleže pad prometa, a kupci se sele u male i srednje radnje. Kupuje se manje, a češće.

Građani Srbije daleko su oprezniji nego ranije i kada kupuju takozvana trajna potrošna dobra. Domaći proizvodi su sve atraktivniji, a četvrtinu korpe čine privatne robne marke.

„Pokazatelji već sa početka ove godine govore o tome da se podiže potrošnja za pet do 10 odsto u odnosu na isti period prošle godine“, kaže direktor istraživanja Ipsos Dejan Radosavljević.

Što se standarda tiče, stručnjaci su oprezniji optimisti. „Sa jedne strane izlazimo iz recesije i može se očekivati da će zapravo biti zaustavljen dalji pad životnog standarda.“

Sa druge strane neko značajnije poboljšanje se može očekivati tek u naredne dve godine, kaže Goran Tintor iz Agencije za istraživanje tržišta GFK.

U više od 60 odsto slučajeva u Srbiji, žena starija od 40 godina odlučuje o kućnom budžetu, planira i obavlja kupovinu.



## **KUPOVINA JAJA: A, S, B klasa, znate li razliku?**

Kupovina jaja, pred Vaskrs, ali i obično, "posao" je na koji ne obraćamo mnogo pažnje. No, možda bi trebalo.

Postoji par "caka" koje treba znati pre nego jaja stavimo u potrošačku korpu.

Pre svega, nije svejedno da li ćete kupiti jaja pod oznakom "A" ili "B", jer se prvom označavaju sveža, a drugom rashlađena jaja, koja se čuvaju i do pola godine pre nego dođu na raf. Kako je razlika u ceni uglavnom minimalna, ipak bi trebalo izabrati svežija jaja, i izbegavati oznaku "B".

Što se klasa tiče, tajna je u gramaži. Klasu "S", odnosno jaja najviše kategorije, treba da karakteriše gramaža od 65 do 70 grama po jajetu. Jaje "A" klase treba da bude između 60 i 65 grama, a klase "B" od 55 do 60. Klasa "C" je za jaja ispod težine od 55 grama.

Iako često posežemo za jajima na pijaci, misleći da su "domaća" uvek bolja, ipak treba znati i da ona u supermarketima prolaze obaveznu i strožu kontrolu.



## Nema prvomajskih protesta ali ostaje borba za prava radnika

Savez samostalnih sindikata Srbije (SSSS) saopštio je danas da za Medjunarodni praznik rada, 1. maj, neće organizovati protestna okupljanja i šetnje jer tog dana pravoslavni vernici proslavljaju Uskrs, ali da će nastaviti borbu za prava radnika i njihov bolji standard.

"Danas ne pozivamo na okupljanja i proteste, ali upozoravamo da stotine hiljada radnika strahuje od otkaza, od stalnih smanjenja zarada, od odlaska u penziju s niskim nadoknadama, od sprečavanja sindikalnog organizovanja. Stižu nam uvećani računi za režijske troškove, uvećane rate kredita, uvećani iznosi za porez na imovinu i sve manje nam preostaje za dostojanstven život", navodi se u saopštenju SSSS-a.

Taj sindikat će, kako je istaknuto, "nastaviti s borbom za socijalno-ekonomski razvoj Srbije, za otvaranje novih radnih mesta i bolji standard, za šansu da radnici rade i zarade, dostojanstveno žive, da se poštuju ljudska, radna i sindikalna prava".



## Goldstin: Oslobodićemo 200-300 miliona dolara, ali uz reforme

Regionalna direktorka Svetske banke za Jugoistočnu Evropu Elen Goldstin poručila je danas da će ta institucija za reforme u Srbiji u ovoj godini odvojiti između 200 i 300 miliona dolara, a da konkretna cifra zavisi od posvećenosti nove vlade reformskom putu.

BEOGRAD - Regionalna direktorka Svetske banke za Jugoistočnu Evropu Elen Goldstin poručila je danas da će ta institucija za reforme u Srbiji u ovoj godini odvojiti između 200 i 300 miliona dolara, a da konkretna cifra zavisi od posvećenosti nove vlade reformskom putu.

"Fer je reći da imamo između 200 i 300 miliona dolara namenjenih Srbiji, koji bi posle izbora mogli da budu dostupni, ako posvećenost reformama ostane jaka", rekla je Goldstin u izjavi Tanjugu.

Upitana da li je zadovoljna kako su se reforme do sada odvijale, ona kaže da je uvek moguće naći oblasti u kojima one mogu da budu ubrzane.

S druge strane, Srbija je preduzela korake u nekim od najtežih oblasti, poput neefikasne, predimenzionirane države, što je, kako je primetila, često veoma teško i ima različitih interesa koji bi voleli da se reforme uspore.



"Ono što znamo, jeste da su te referme dobre za građane, i građani su veliki dobitnici. Oni što gube su interesne grupe, koji su često glasni", rekla je Goldstin dodajući da će uvek biti interesnih grupa koje mogu da dobiju nešto ako stanje ostane isto - trgovinska udruženja, udruženja lekara, farmaceuta...  
"Farmaceuti su savršen primer. Lekovi su skupi i zato gube prosečni ljudi kojima su ti lekovi potrebni, ili bolesna deca. Oni te lekove plaćaju 25, 30 ili 50 odsto više nego što je potrebno. Ali industrija zarađuje mnogo i oni imaju resurse da naprave buku, da govore da će reforme biti loše. Koristiće različite tehnike da pokušaju

prosečnu osobu da ubede da će biti gubitnik reformi, ali će upravo građani biti dobitnici u smislu ekonomskog rasta i prosperiteta", rekla je ona.

Srbija je izgubila vreme u prethodnim decenijama kad je trebalo da ove reforme zauzmu odgovarajuće mesto i u tom smislu, Srbija veoma zaostaje, napomenula je dodajući da u smislu posvećenosti koja je do sada primetna - reforme su ubrzane.

"Čak je Srbija postavila model za druge zemlje koje se bore da nađu taj momentum, i koje su propatile od konflikata iz prošlosti i političkih nestabilnosti. Sad kad je zapadni Balkan u situaciji da su sve zemlje u miru i sve imaju relativnu političku stabilnost, uz neke izuzetke, to daje mogućnost da se nadoknade reforme koje u poslednjih 10-15 godina nisu sprovedene. Voleli bi da vidimo da to ide i brže, ali smo svesni da je kompleksan proces", zaključila je Goldstin.

## Crnobrnja: Nastavak reformi i pozitivnih trendova

Profesor Fakulteta za ekonomiju, finansije i administraciju (FEFA) Mihailo Crnobrnja je izjavio danas, komentarišući izborne rezultate, da će u Srbiji biti nastavljene pozitivni trendovi i započete reforme.

BEOGRAD - Profesor Fakulteta za ekonomiju, finansije i administraciju (FEFA) Mihailo Crnobrnja je izjavio danas, komentarišući izborne rezultate, da će u Srbiji biti nastavljene pozitivni trendovi i započete reforme.



"Nastavljena će biti i finansijska konsolidacija i održavanje malog deficita budžeta. Očekujem i da bi već u 2017. moglo da počne smanjivanje duga", rekao je Crnobrnja Tanjugu. On je, takođe, istakao da će u Srbiji ove godine biti nastavljen pozitivan privredni rast.

"Ipak, ne mislim da će privredni rast biti veći od dva odsto već ispod dva procenta", naveo je Crnobrnja dodajući da svetska konjunktura trenutno nije dovoljno dobra po pitanju čelika. Kako kaže, vrlo je verovatno da će biti završena privatizacija i restrukturiranje državnih preduzeća i to tokom ove godine ili do

polovine 2017, što će doneti opipljive rezultate.

Crnobrnja je naveo da se ni u narednom periodu ne očekuju problemi sa inflacijom, kao i da će biti nastavljeno vođenje stabilne monetarne politike.

"Pozitivni trendovi će biti nastavljene, a reforme će možda biti i ubrzane", dodao je Crnobrnja.

## Pavle Petrović: Nema opuštanja za novu vladu, brzo u reforme

Predsednik Fiskalnog saveta Pavle Petrović poručio je danas da nema mesta da se nova vlada opusti, da mora da ubrza reforme, u prvom redu racionalizaciju javnog sektora i privatizaciju, ali i da ne bi trebalo da povećava plate i penzije.

BEOGRAD - Predsednik Fiskalnog saveta Pavle Petrović poručio je danas da nema mesta da se nova vlada opusti, da mora da ubrza reforme, u prvom redu racionalizaciju javnog sektora i privatizaciju, ali i da ne bi trebalo da povećava plate i penzije.

"Izbori su raspisani koliko razumemo s namerom da se dobije novi mandat da se sprovedu reforme i fiskalna konsolidacija. I sada je dobijen novi mandat za to. Ono što mi očekujemo jeste da će reforme snažno krenuti, a to se pre svega odnosi na reforme javnih preduzeća", rekao je Petrović u izjavi novinarima nakon radnog ručka sa predstavnicima Srpske asocijacije menadžera.

Petrović je primetio da su napravljeni neki koraci kad je reč o reformama unutar EPS-a, Železnica Srbije, Srbijagasa, ali su, kako je rekao, izostale one bolne mere koje bi pokazale da se ušlo u te reforme, što se očekuje da krene već u 2016.

Drugi veliki blok bi, prema njegovim rečima, bila preduzeća u restrukturiranju i privatizaciji.

"Za te firme, rešenje znači ili privatizacija ili stečaj, a ne vidimo baš da postoje neke velike ponude da se ta preduzeća otkupe. Ostala su ta velika preduzeća kao što je RTB Bor, Azotara, Petrohemija, ali i Simpo, Lasta... Reč je o velikom problemu, ali sa druge strane, rešavanje tog problema značilo bi povećanje efikasnosti srpske privrede, sklanjanje pritiska s budžeta, ali i sa ostatka privrede", rekao je Petrović.

On je podsetio da ta preduzeća, osim što su dobijala dotacije, nisu plaćala doprinese, dugove za gas, izazivala su nelikvidnost jer nisu plaćala ni privatnim dobavljačima i to se širilo kroz celu privredu.



"Ako su izbori raspisani da bi se dobio mandat za reforme, velike i teške, političke i ekonomske reforme su pred nama", rekao je Petrović.

Govoreći o fiskalnom deficitu, Petrović priznaje da je on značajno smanjen, ali se ipak nije ušlo u zonu kad će rast javnog duga da se zaustavi.

"Prema tome, ostaju nam još dve godine smanjivanja deficita, a glavne mere, plate i penzije su iscrpljene i tu ne bi trebalo da bude opuštanja", rekao je on.

Drugi blok koji je vezan za deficit, kako je rekao, jeste i otpuštanje i racionalizacija, i tu bi trebalo smanjiti broj zaposlenih u opštoj državi kojih ima oko 500.000.

"Naša je procena da neće moći da se otpusti onoliko ljudi koliko se mislilo na početku i da nije realno da ih ode 75.000 za tri godine, već oko 30-35.000", rekao je Petrović i dodao da je potrebna dalja kontrola plata i penzija, jer je to sledeća mera koja drži deficit pod kontrolom, i onda videti da li je moguće naći dodatne uštede.

Postoji opasnost, dodaje, da se deficit zaustavi na nivou koji nije dovoljan za ozdravljenje javnih finansija, što je oko 3-3,5 odsto BDP-a, a to bi dalje značilo da bi dug nastavio da raste.

On je takođe naveo da postoji mogućnost da se deficit smanji i povećanjem naplate prihoda, koja je zabeležena i u 2015, a sada se oslanja na smanjenje sive ekonomije, odnosno pre svega na modernizaciju Poreske uprave.

"Pre bi trebalo da idemo na tu stranu, nego da se dižu poreske stope. Još se nalazimo ispod nivoa u 2012. kod nas koji nije bilo veliki, a znatno ispod nivoa 2008. samo dostizanje prihoda iz 2012. godine u naplati bi dalo dodatne uštede i prihode, i to bi vodilo smanjenju deficita", rekao je on.

Petrović je istakao i da očekuje da će program sa MMF-om pogurati reforme, da vlada želi da nastavi druge dve revizije sa MMF, a i tu su na redu javna preduzeća i privatizacija.



**Uroš Novković, generalni direktor "Data Investment" -  
Najviše se isplati ulagati u kancelarijski prostor A kategorije**

Uzimajući u obzir činjenicu da na tržištu Beograda i većih gradova u Srbiji (Novi Sad, Niš i Kragujevac), nedostaje kancelarijskog prostora A kategorije, evidentno je i interesovanje investitora za ulaganje u ovaj sektor, a stoga je i jasno je da je ovo jedan od sektora privrede u koji je najperspektivnije ulagati, kaže u razgovoru za "eKapiju" Uroš Novković, generalni direktor novosadske kompanije "Data Investment". Ova kompanija od 2006. godine, u skladu sa pravnom i ekonomskom regulativom, pruža usluge procene vrednosti pokretnosti, nepokretnosti i kapitala, kao i izrade investicionih (biznis) planova. Kompanija radi analize finansijskih izveštaja pravnih lica, utvrđuje zakonske ispravnosti poreskog bilansa po osnovu transfernih cena, pruža usluge kosaltinga i veštačenja iz ekonomsko-finansijske oblasti, i već godinama uživa poverenje klijenata među kojima su najčešće banke, sudovi, pravni subjekti i fizička lica.



Za "eKapiju" Novković govori o razvoju tržišta poslovnog prostora u našoj zemlji, najisplativijim ulaganjima u oblasti nekretnina, ali i poredi ponudu i vrednost poslovnog prostora u srpskoj prestonici u odnosu na druge gradove u Srbiji i regionu.

**eKapija: Interesovanje investitora iz oblasti nekretnina, kako inostranih, tako i domaćih, je u primetnom porastu. Kako biste ocenili aktuelnu ponudu poslovnog prostora u Srbiji?**

- Investicije su, pre svega, usmerene ka rastu ponude poslovnog prostora najviše ("A") kategorije i vezane su primarno za Beograd, kao najveće i najrazvijenije tržište u Srbiji, mada se ovaj rast oseća i u gradovima sekundarnog

značaja, posebno u Novom Sadu gde je realizovana prodaja građevinske parcele u centru grada za 30 mil EUR.

Razvoj je posebno izražen u ponudi kvalitetnog poslovnog prostora kancelarijskog tipa, u kom prednjači Novi Beograd sa nekoliko velikih projekata u različitim fazama završenosti, kao i sve bolja i rastuća ponuda kvalitetnog "ritejl" poslovnog prostora. Ritejl parkovi i šoping centri se otvaraju kako u Beogradu, tako i u manjim sredinama, a sva istraživanja pokazuju da Beograd kaska za ostalim gradovima centralne i jugoistočne Evrope po obimu ponude ovakvog poslovnog prostora. Treba obratiti posebnu pažnju na veliki projekat "Beograd na vodi" koji će, ukoliko bude ostvaren u najavljenom obimu, značajno povećati ponudu kvalitetnog poslovnog prostora.

**eKapija: Kakva je potražnja za poslovnim prostorom nižeg i srednjeg kvaliteta?**

- Treba napomenuti da je poslovni prostor kancelarijskog i ritejl tipa, srednjeg i nižeg kvaliteta, na teritoriji Srbije (posmatrajući kao celinu) generalno upražnjen, tj. da je ponuda značajno izraženija u odnosu na potražnju. Ovu pojavu povezujemo sa slabijim ekonomskim pokazateljima na nivou Republike Srbije u prethodnom periodu, što direktno utiče na interesovanje malih i srednjih preduzetnika za rastom, a samim tim i širenjem delatnosti i potrebom za više poslovnog prostora. Međutim, kako se očekuje blagi rast bruto društvenog proizvoda, nakon nekoliko godina stagnacije, tako se i očekuje povećanje privredne aktivnosti i povećanje agregatne tražnje i za poslovnim prostorom niže kategorije.

**eKapija: Šta onda pokazuju projekcije, kako će se tržište poslovnog prostora dalje razvijati?**

- Projekcije ukazuju na postepeno izjednačavanje ponude i tražnje u narednih pet godina, uzrokovanog većom pozitivnom stopom rasta BDP članica EU, pozitivnom stopom rasta BDP Rusije i većim prilivom investicionog kapitala u Republiku Srbiju, i to kako inostranog, tako i domaćeg.

**eKapija: Osim očiglednog interesovanja investitora za ulaganje u kancelarijski prostor A kategorije u koje vrste nekretnina je dalje, najperspektivnije ulagati?**

- Osim ulaganja u poslovne prostore A kategorije raste i interes za ulaganjem u ritejl parkove, šoping centre, skladišne prostore za zamrzavanje prehrambenih proizvoda i voća i poljoprivredno zemljište u Vojvodini. Ulaganje u poljoprivredni sektor uveliko zavisi od ratifikacije Sporazuma o stabilizaciji i asocijaciji sa Evropskom unijom, kada se očekuje liberalizacija tržišta poljoprivrednog zemljišta i snažniji priliv stranog kapitala.

**eKapija: Kako se, po Vašem mišljenju, kotira vrednost poslovnih nekretnina u našem glavnom gradu u poređenju sa drugim regionalnim prestonicama?**

- Vrednost poslovnog prostora u Beogradu je u rangu u odnosu na regionalne prestonice, poput Budimpešte, Sofije, Bukurešta, Zagreba, a uzimajući u obzir

činjenicu da su ove prestonice deo Evropske unije i da su tržišta nekretnina u tim državama uređenija i razvijenija. Međutim, činjenica je da Beogradu nedostaje poslovnog prostora visoke kategorije, što pokazuju sva istraživanja, tako da se očekuje rast cena zakupa. Sledstveno, rast cena će sigurno uzrokovati i širenje ponude u narednom investicionom ciklusu. Beograd u skorijoj budućnosti očekuje ubrzan razvoj i pozicioniranje kao jednog od glavnih centara finansijske i poslovne aktivnosti u jugoistočnoj Evropi.

**eKapija: Možete li nam uporediti ponudu i vrednost poslovnog prostora u Beogradu i Novom Sadu, gde je sedište vaše kompanije?**

- Nominalno: Beograd 100%, Novi Sad 60 %, a realno Beograd 100 % dok je Novi Sad 90%. Procentni poeni ukazuju da je investitorima nominalno veća ponuda, a samim tim i vrednost u prestonici, zbog sedišta većine stranih kompanija i broja stanovnika. Dok je realno prinos po uloženom kapitalu za investitora 10% veći u Beogradu u odnosu na Novi Sad.

**eKapija: Više od deceniju pomažete kompanijama u oblastima konsaltinga i procene vrednosti, šta biste osim dugogodišnje tradicije izdvojili kao vaše najveće prednosti na tržištu? Navedite nam najznačajnije reference.**

- Od konkurencije nas pre svega izdvaja partnerski pristup usmeren dugoročnoj saradnji sa klijentom i međunarodni kvalitet usluge po konkurentnim cenama. Dosta polažemo na inovativnost i konstantan razvoj kadrova, poštovanje etičkog kodeksa, a na našem sajtu klijentima je dostupan i Registar prometa nepokretnosti Srbije.

Radili smo procenu vrednosti kapitala svih vodoprivrednih preduzeća u Republici Srbiji, saradjemo sa Agencijom za privatizaciju, na listi smo deset banaka kao procenitelji vrednosti, a do sada smo uradili više hiljada procena vrednosti svih vrsta pokretnosti i nepokretnosti na celoj teritoriji Republike Srbije.

**eKapija: Šta je to što bi država mogla da uradi u oblasti procene vrednosti nekretnina u Srbiji?**

- Donošenje zakona o proceniteljima i licenciranje istih je od ključnog značaja za uređenje profesije i stvaranje poverenja na finansijskom tržištu. Samim tim bi se stvorila obaveza za kontinuiranom edukacijom procenitelja i isti bi se mogli rangirati za vrste procena i iznose procenjenih vrednosti, i to na osnovu: znanja, iskustva, godina radnog staža, inostrane i evropske licence koje bi bile prepoznate u zakonu, kao i polise od profesionalne odgovornosti procenitelja.

## **Roman Klott, generalni direktor kompanije "NAI Atrium" - Najveća potražnja vlada za modernim poslovnim prostorom u Novom Beogradu**

"NAI Atrium" je "full service" agencija. U Srbiji pružaju usluge istraživanje tržišta, izrade studija izvodljivosti i upošljavaju tim eksperata iz oblasti procene vrednosti nekretnina. Zajedno sa matičnom firmom "Atrium Consulting" pozicionirani su kao vodeća kompanija iz oblasti sertifikacije zelene gradnje i održavanja objekata (facility management).

Upravo je sertifikacija zgrada po sistemu zelene gradnje trenutno najtraženija usluga ove kompanije. Koliko su ovih sertifikata obezbedili, koji su im najzahtevniji projekti, kakva je potražnja za poslovnim prostorima, kao i kakvo je tržište nekretnina u Srbiji razgovarali smo sa Romanom Klottom, generalnim direktorom kompanije "NAI Atrium".



**eKapija: Možete li da navedete projekte na kojima ste nedavno radili? Postoji li neka usluga za koju su klijenti posebno zainteresovani?**

- Trenutno su najtraženije usluge sertifikacije zgrada po sistemima zelene gradnje. U protekla tri meseca, NAI je registrovao sertifikacione sisteme za nekretnine ukupne površine preko 350.000 m<sup>2</sup> u Srbiji, Rumuniji i Sloveniji. Navedeni projekti uključuju LEED i BREEAM sertifikate, energy modeling i razne druge usluge iz ove oblasti.

**eKapija: Kakvi su zahtevi klijenata za koje obezbeđujete poslovni prostor?**

- S obzirom na to da je "NAI Atrium" deo globalne mreže

kompanija, konstantno dobijamo nove zahteve klijenata. Najveća potražnja vlada za modernim poslovnim prostorom u Novom Beogradu, a pojedini klijenti su zainteresovani za lokacije u centru grada.

**eKapija: Postoji li određeni projekat iz vašeg portfolia koji biste izdvojili kao najzahtevniji do sada?**

- Trudimo se da svakom projektu posvetimo veliku pažnju i obezbedimo konsultantske usluge vrhunskog kvaliteta. Kao zahtevnije projekte istakao bih saradnju sa bankama, budući da je neophodno rešiti mnogobrojna zakonska pitanja pre nego što se otpočne proces komercijalizacije.

**eKapija: Srbiju čeka usvajanje novog zakona o stanovanju. Kakva su vaša očekivanja po tom pitanju i mislite li da će primena ovog zakona pospešiti razvoj "facility management"-a?**

- Ne bih rekao da će novi zakon doneti značajnije promene po tom pitanju. Za problem neadekvatnog održavanja zgrada glavni razlog je nedostatak finansijskih sredstava. Jedan od faktora je i nedovoljna ažurnost sudskih organa kada je reč o naplati prihoda za održavanje objekata.

**eKapija: Kako biste ocenili nivo potražnje za poslovnim prostorom u Beogradu?**

- Potražnja je u ovom trenutku vrlo stabilna. Kvalitetne poslovne zgrade imaju visoke stope popunjenosti, te kompanije koje žele da iznajme veće prostore ugovaraju zakup unutar budućih projekata. Ovakva kretanja na tržištu kancelarijskog prostora su znak dobrog razvoja.

**eKapija: Koliko je tržište nekretnina u Srbiji razvijeno u poređenju sa zemljama regiona?**

- Ponuda nekretnina u svim segmentima je relativno oskudna u poređenju sa regionom. Akcenat je uglavnom na Beogradu, dok su u Novom Sadu i drugim sekundarnim gradovima zabeležene samo manje investicije. Tržište svakako ima prostora za rast u narednom periodu. Dodao bih i da će proces pridruživanja Evropskoj uniji dodatno pospešiti razvoj naše kompanije u Srbiji u sledećih 5 do 10 godina.

**eKapija: Koje lokacije u Beogradu su najtraženije kada je u pitanju poslovni prostor?**

- Međunarodne kompanije su uglavnom zainteresovane za Novi Beograd. Razlog je što u centru Beograda nisu još izgrađeni adekvatni poslovni kompleksi, kao i činjenica da tom delu grada nedostaje odgovarajuća infrastruktura.

**eKapija: Kakva je ponuda rezidencijalnog i kancelarijskog prostora u drugim gradovima?**

- Sekundarni gradovi nisu toliko atraktivni stranim investitorima. U njima stambene i poslovne objekte uglavnom grade domaći investitori. Jedini format na tržištu nekretnina koji se uspešno razvija van Beograda su ritejl parkovi.

## **Još poslovnih kompleksa, tržnih centara i ritejl parkova - Srbiju čeka novi talas ulaganja u tržište nekretnina**

Da li ste znali da je Beograd na 11. mestu najjeftinijih gradova sveta za gradnju u 2016. godini? Na listi kompanije "Arcadis", koja pokazuje indeks troškova izgradnje "International Construction Costs Index" za 2016, prestonica Srbije našla se na 11. mestu, a ispred nje su Sarajevo, Bukurešt, Prag...

Činjenica da su troškovi gradnje povoljni, a pozicija na Balkanu takva da se ne može zaobići, uz još dodatnih faktora (koje će u ovom tekstu pomenuti i struka i državna uprava) doprinela je da je glavni grad Srbije meta stranih investitora koji ovde žele da grade moderne stambeno-poslovne komplekse. I dok Beograd beleži sve veću gradnju poslovnog prostora, u nekoliko gradova Srbije niču sve popularniji ritejl parkovi.

Stručnjaci iz ove oblasti kažu da je 2015. godina bila u znaku rasta tržišta nekretnina u svim sektorima. Uveliko se grade nove poslovne zgrade na Novom Beogradu, koje će svoje zakupce primiti ove ili naredne godine. Glavni grad će takođe uskoro dobiti i dva nova tržna centra, dok će Niš i Valjevo građanima ponuditi nove šoping centre na otvorenom.

Investitorima je već odavno jasno da je Beograd centar razvoja tržišta nekretnina, jer ovde raste ulaganje u stambeni, komercijalni i maloprodajni prostor. Ostatak Srbije privlačan je za industrijske objekte i tržne centre na otvorenom. Zamajac novih ulaganja biće svakako i "Beograd na vodi" u okviru koga je počela gradnja kule na 50.000 m<sup>2</sup>, sa oko 40 spratova. Kula će biti visoka više od 160 m, što je čini najvišim tornjem na Balkanu.

U jednom su svi saglasni – nakon perioda stagnacije, Srbiju čeka novi talas ulaganja u tržište nekretnina.

**Beograd širi ponudu komercijalnog prostora**



Krajem sledeće godine Beograd će biti bogatiji za još 100.000 kvadrata poslovnog prostora, a u maloprodajnom sektoru ukupna ponuda će biti 300.000 kvadrata. U oba ova sektora Beograd ima manje raspoloživog prostora u odnosu na Zagreb, koji je dosta manji grad, zatim Bratislavu, Budimpeštu ili Bukurešt.

Boško Tomašević, direktor sektora agencijskog poslovanja za region Jugoistočne Evrope u kompaniji JLL, kaže da su se u proteklim godinama strani investitori intenzivno orijentisali na ulaganje u komercijalne prostore u Beogradu. Tako je sada, kako navodi, nemoguće naći veću kvadraturu poslovnog prostora za koji već ne postoji interesovanje nekog od klijenata.

- Trenutno postoji veliko interesovanje velikih fondova iz zapadnoevropskih zemalja i SAD za ulaganje u ovaj sektor u Srbiji. Tržište Republike Srbije je jedno od poslednjih tržišta u ovom delu Evrope koje nije iskusilo rapidan rast svih segmenata nekretnina, kao što je to bio slučaj sa ostalim zemljama u regionu. Od novih investitora naveo bih austrijski "Immorent Singidunum", koji u Bloku 43 na Novom Beogradu gradi svoj prvi projekat, "Sirius offices" od preko 30.000 m<sup>2</sup> kancelarijskog prostora visoke A kategorije. Tomašević ističe je većina kompanija fokusirana upravo na Beograd, pa su u segmentu komercijalnog prostora sva velika ulaganja koncentrisana na prestonicu. Ono što je po njegovom mišljenju ključno u pridobijanju novih investicija jeste fleksibilnost banaka koje bi olakšale finansiranje gradnje.

### **Lakše i brže do građevinskih dozvola**

Osim što se od bankarskog sektora očekuje izlazak u susret investitorima, i dalje je podjednako važna uloga državnog aparata. A tu su već vidni pozitivni rezultati, kako su za "eKapiju" rekli iz Ministarstva građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture. Kažu da dovoljno govori to što je rast broja izdatih građevinskih dozvola u periodu mart-decembar 2015. godine bio 33%, kao i rast građevinske industrije od oko 20% u 2015. godini, u kojoj je inače opšti privredni rast bio ispod 1%.

- Dva rezultata su najvažnija: prvo, više se gradi nego pre i drugo- za radove koji su se ranije izvodili nelegalno, sada se uredno podnose i dobijaju građevinske dozvole. Tim objektima će kasnije moći lakše da se legalno trguje, što je posebno važno. Naročito nam je drago da vidimo uticaj rasta građevinarstva na povezane privredne grane – podaci pokazuju značajan rast proizvodnje cementa u 2015. godini, a očekujemo da vidimo i veoma pozitivne podatke ukupnom rastu industrije građevinskog materijala - navode iz Ministarstva.

Broj izdatih građevinskih dozvola od uvođenja objedinjene procedure 1. marta 2015. godine do kraja 2015. godine je za 33% veći nego u istom periodu 2014. godine i za 29% veći u odnosu na prosek u istom periodu u prethodnih sedam godina. Ponosno ističu i sledeći podatak.

Broj radnih sati na gradilištima se u periodu januar – septembar 2015. godine efektivno povećao za 3,3%, u odnosu na isti period 2014. godine. Ono što je najznačajnije je da je Republika Srbija na listi "Doing Business" za građevinske dozvole za 2016. godinu napredovala za 47 mesta u odnosu na prethodnu godinu – sa 186 mesta na 139 mesto.

Iz Ministarstva građevine kažu i da sticanjem prava svojine na građevinskom zemljištu, investitor stiče pravnu sigurnost, s obzirom da je pravo svojine "najjače" pravo. Povećanje broja izdatih građevinskih dozvola će, kako navode, pozitivno uticati na građevinsku industriju.

- Pravo korišćenja, u skladu sa odredbama Zakona o planiranju i izgradnji, ne smatra se odgovarajućim pravom za dobijanje građevinske dozvole, te će svi investitori koji nisu izvršili konverziju, morati to da učine pre podnošenja zahteva za izdavanje građevinske dozvole. Zakon je predvideo jedan prelazni period, koji ističe 28. jula ove godine, do kada se pravo korišćenja može koristiti kao odgovarajuće pravo. Istekom ovog roka svi investitori će kao prethodni uslov za dobijanje građevinske dozvole morati da kupe pravo svojine na građevinskom zemljištu - zaključuju u resornom ministarstvu.

### **Investicioni fondovi sve više merkaju Srbiju**

Inače, kako nam je objasnio Dragan Radulović iz konsultantske kuće "CBRE Srbija", investitori u Srbiji se dele u dve grupe. Jednu čine oni ulagači koje privlači dostupna i finansijski pristupačna radna snaga i njihov plan je da ulože u manje razvijene, odnosno nerazvijene delove Srbije i tu da grade proizvodne i industrijske kapacitete.

- Sa druge strane, imamo investitore koji imaju za cilj ulaganje u razvoj nekretnina, a koje, po logici stvari interesuju najbolje lokacije za izgradnju. U tim slučajevima za stambene i komercijalne projekte traže se najbolje dostupne lokacije u gradu, za industrijske ili logističke komplekse se odlučuju za lokacije u blizini autoputeva E75 i E70, dok su za ritejl parkove postali atraktivni manji gradovi Srbije, poput Pančeva, Šapca,

Subotice, Zrenjanina i slično - ističe Radulović.

Prema njegovim rečima, razvoj tržišta i transakcije koje su se nedavno desile, kada je nekoliko investicionih fondova kupilo maloprodajne formate u Srbiji, skrenulo je pažnju na potencijal Srbije kao investicione lokacije. Takođe, vetar u leđa daje i to što sve veći broj multinacionalnih kompanija baš u Beogradu otvara operativne i uslužne centre kojima pokrivaju poslovanje u ovom delu Evrope.

Kako kaže Zoran Mitić iz konsultantske kuće SEECAP, u poslednje dve godine u kontaktima baš sa investicionim fondovima primećuje se njihovo veliko interesovanje za sufinansiranje većih investicionih projekata u Srbiji zajedno sa domaćim investitorima – od stanogradnje do hotela, maloprodajnih objekata i logističkih i distributivnih centara.

- Na našem tržištu možemo da razlikujemo dve vrste institucionalnih finansijskih investitora, oni koji samostalno investiraju kao što su to, recimo grčki "Blue House Capital" (investirao u "Blue Center" na Novom Beogradu), "AFI Europe" (investirao u poslovni kompleks "Airport City Novi Beograd" i stambeni kompleks "Central Garden"), ili oni koji traže lokalne investitore sa kojima bi zajedno investirali u projekte u Srbiji kao na primer "Merryl Lynch RE" koji su zajedno sa domaćim "MPC Properties" investirali u "Ušće Shopping Center".

Konsultanti sa kojima smo razgovarali u ovom biltenu zaključuju da je jako bitno proceniti tržište i momenat kada se kreće u ulaganje. Očekuje se da neće biti rasta cena nekretnina, cene stanova su sada stabilne, a čeka nas i novi ciklus ulaganja u kancelarijski prostor, što će sprečiti dalji rast renti. Banke će i dalje biti oprezne i pažljivo birati projekte. Jer, kako reče jedan naš sagovornik, novca ima, ali treba ponuditi dobar investicioni projekat.

## **Stambeni krediti nikad jeftiniji, kupci sve oprezniji - Stanogradnja u Srbiji stagnira, miruju i ponuda i cene**

U Srbiji je prošle godine prodato 4.700 manje stanova i tri puta manje kuća nego 2014. godine, pokazuju podaci Poreske uprave. Broj onih koji su kupili stambene nekretnine na kredit je približno isti, pokazuju podaci Nacionalne korporacije za osiguranje kredita. U porastu je tražnja za kvalitetnim stanovima, a povećana je i pravna sigurnost u prometu nekretnina.

Prostora za rast ovog tržišta ima, a građevinari i proizvođači građevinskog materijala rešenje vide u masovnoj i jeftinoj stanogradnji za koju u Srbiji postoji tržište.

Dragan Radulović, generalni direktor kompanije "CBRE Srbija", kaže da se za tržište stambenog prostora može reći da je doživelo evidentan razvoj tokom poslednjih nekoliko godina, ne samo u broju izgrađenih kvadrata već i u segmentaciji tržišta i sve sofisticiranijem pristupu domaćih i stranih investitora, ali i zahtevnijoj ciljnoj grupi kupaca.

On podseća da se pre početka krize stambeni fond Beograda u proseku uvećavao za oko 7.000 novih stanova godišnje, što je smanjeno u periodu posle krize, da bi se u poslednje dve godine vratilo na isti nivo, s tim da je sada evidentna stabilnost ovog segmenta tržišta i u pogledu cena i u odnosu ponude i tražnje.

- Poslednji javno dostupni podaci ukazuju na manju građevinsku aktivnost u 2014. godini, ali nam iskustvo govori, da je ponekad važno, osim statistike, analizirati i trendove i tržišna kretanja. U poslednjih par godina, svedoci smo trenda unapređenja tržišta i kupaca koji su postali obazriviji i oprezniji pre donošenja odluke o kupovini. Tržište se profilisalo u pravcu da se kupci odlučuju za kupovinu stanova od renomiranih investitora, što u određenoj meri otežava izgradnju manjih objekata od strane privatnih lica, kojima je često proces izgradnje i završetak projekta finansijski uslovljen procesom prodaje - kaže Radulović.



### **Stanovi u Beogradu najtraženiji, prednjače Novi Beograd i Voždovac**

Beograd je već dugi niz godina najtraženiji, kada je reč o kupovini nekretnina. Prestonica beleži i najveće učešće u novogradnji.

Generalni direktor kompanije "CBRE Srbija" kaže da potencijal tržišta treba posmatrati sa aspekta tražnje, za koju se uprkos krizi može reći da je relativno stabilna u poslednje dve godine, jer se u proseku u Beogradu godišnje proda između 9.000 i 10.000 stanova.

- Iako podaci ukazuju da je zabeležen blagi pad od 5% u broju prodatih stanova na nivou Beograda u 2015. u odnosu na 2014. godinu, broj prodatih stanova značajno prevazilazi broj izgrađenih stanova, što daje optimizam o rastu potreba na tržištu za novogradnjom. Osim toga, neke beogradske opštine, poput Novog Beograda i Voždovca beleže veću tražnju, što potvrđuju brojni aktivni projekti koji se razvijaju baš u ovim delovima grada.

Trenutno se cene kvadrata u Beogradu kreću od 700 EUR do maksimum 2.500 EUR ako je reč o ekskluzivnim lokacijama na kojima i ekstraluksuzan stan može da dostigne i 2.800 EUR za kvadrat. Na Voždovcu kvadratni metar staje od 900 do 1.500 EUR, Mirijevo je od 800 do 1.100, Banovo brdo od 1.000 do 1.400, Zvezdara od 1.000 do 1.500, Zemun od 800 do 1.400, Rakovica je od 850 do 1.100, a centar grada od 1.700 do 2.500 EUR.

Među jeftinije lokacije spadaju Miljakovac, Kanarevo i Labudovo brdo, Galenika, Karaburma, Mirijevo, dok u Krnjači, Kotežu, Borči, Zemun polju i Padinskoj Skeli kvadrat košta 500-600 EUR.

A kako sve to izgleda iz ugla nekoga ko se na terenu bavi prometom nekretnina?

Nedeljko Malinović iz agencije "Legat", kaže da je tržište nekretnina u poslednjih godinu dana nepromenjeno, a da je ponuda lošija.

Cene stanova u Beogradu su, prema njegovom mišljenju sada prilično realne. On ne očekuje značajne promene u sledećih godinu dana. Takođe, ne očekuje ni da će nove zakonske odredbe o legalizaciji uticati na pad cena nekretnina.

### **U Srbiji kuća i do 5.000 EUR**

Ako biste da živite dalje od asfalta i buke, situacija je takođe sve povoljnija. Kuće sa okućnicom širom Srbije se godinama prodaju ispod cene, a u delovima Vojvodine, ako pažljivo tražite, možete naći i imanja koja koštaju manje od 5.000 EUR.

Agenti za prodaju nekretnina tvrde da se u pojedinim udaljenijim selima kuća sa okućnicom može kupiti i za oko 5.000 EUR, jer je cena kvadratnog metra, čak i u Novom Sadu, koji je najatraktivniji za kupovinu, značajno pala. Kažu da sada kvadrat nekretnine koji je ranije koštao više od 1.000 EUR, može da se kupi i za 700 EUR.

U Valjevu, na primer, kuća sa okućnicom košta od 10.000 do 30.000 EUR, zavisno od lokacije, površine, godine i kvaliteta gradnje, postojanja puta... Kuća u Vranju, od stotinak kvadrata novije gradnje, sa pristojnom okućnicom, može da se kupi već od 20.000 EUR.

### **Kamate u bankama nikad niže**

Stambeni krediti u Srbiji dugo nisu bili "jeftiniji". Poređenja radi, pre samo tri godine prosečna kamatna stopa sa marginama, vezana za Euribor bila je oko 6%, dok danas u proseku iznosi oko 3,5%. To praktično znači da bi 2013. za kredit od 50.000 EUR, sa učešćem od 20% i rokom otplate 30 godina, mesečna rata kredita bila oko 240 EUR, a korisnik kredita morao je ukupno da vrati oko 87.800 EUR. Početkom 2016. godine, za isti kredit i rok otplate, ali po efektivnoj kamatnoj stopi od 3,5%, korisnika kredita mesečna rata stajace 180 EUR, dok bi ukupno morao da vrati oko 65.000 EUR.

Iako su kamate na stambene kredite na istorijskom minimumu, Nedeljko Malinović iz agencije "Legat" kaže da ne vidi povećanje broja kreditnih kupaca.

- Razlog tome su najavljena otpuštanja zaposlenih, tako da postoji velika nesigurnost kod stanovništva u pogledu sposobnosti otplaćivanja kredita - kaže Malinović.

### **Tržište građevinskog materijala**

Viktor Kobjerski, iz Udruženja za građevinarstvo, industriju građevinskog materijala i stambenu privredu Privredne komore Srbije, kaže da je tržište građevinskog materijala u stagnaciji, a da se zahvaljujući izvozu određenih materijala proizvedenih od gline, održava dalja proizvodnja u fabrikama.



Drugačija situacija je u izvođenju radova na infrastrukturi Srbije.

- Tu je evidentiran pomak na bolje i postoji mogućnost sa planiranim Zakonom o građevinskim materijalima ili uredbom o građevinskim materijalima uvođenje reda, poboljšanje kvaliteta i veća finansijska dobit. Napomenimo da uvođenjem reda u građevinski otpad, korišćenjem stručnih licenciranih inženjera i instituta otvaramo hiljade radnih mesta, a korist u industriji je izuzetna (kod upotrebe recikliranog materijala pre svega u

infrastrukturnim radovima). Smanjićemo eksploataciju šljunka iz reka, broj divljih kamenoloma koji menjaju topografiju terena u Srbiji i koji potpomažu klimatske promene i sivu ekonomiju. Jednom rečju, otvaramo novu kvalitetnu i neophodnu privrednu granu koja je kod nas zaboravljena - kaže Viktor Kobjerski.

On kaže da očekuje i rast stanogradnje u narednom periodu, budući da će se sa uvođenjem objedinjene procedure sigurno dobijati brže dozvole za gradnju.

- Na investitorima je da projekti budu usaglašeni sa važećim propisima, da kvalitetno rade svoj posao, a na državnim organima je da kontrolišu primenu Zakona i ne dozvole da se ponovi višedecenijsko nepoštovanje urbanističke struke i pravila gradnje - poručuje sagovornik "eKapije".

Marko Danon, ekonomista Hypo Alpe Adria banke u Srbiji, optimističan je po pitanju novih investicija u ovoj oblasti. On kaže kako se u narednom periodu očekuje njihov rast, a to uverenje beleži na rastu prodaje građevinskog materijala i najavljenom broju projekata u oblasti nekretnina.

## Državna podrška investicijama - Može li Srbija da razvije nove projekte kroz model javno-privatnog partnerstva?

U cilju privlačenja stranih investicija Srbija je sprovedla sveobuhvatne zakonske reforme, koje su dobrim delom zaslužne i za uspon tržišta nekretnina. Da su ove inicijative urodile plodom, najbolje oslikava podatak da je u 2015. vrednost građevinskih radova u Srbiji povećana za više od 25%. Donošenjem novih propisa, investicioni ambijent je značajno unapređen, te je zabeležen trend intenzivne gradnje stambenog i maloprodajnog prostora, koji se nastavlja i u 2016. godini. To, ipak, ne znači da pred državom nije ostalo još mnogo posla. Strane, ali i domaće investitore, još uvek muče kompleksna birokratija, kontradiktorni zakoni i nedostatak imovinski čistih lokacija za gradnju.



- Investiciona klima je poboljšana, istina u nedovoljnoj meri, jer je teško sve ponovo revitalizovati. Potreban je duži vremenski period da sve dovedemo do zavidnog nivoa, a samo sa stručnim timovima možemo da poboljšamo privredni ambijent i da ispravimo propuste, koji su učinjeni u prethodnom periodu- kaže za "eKapiju" Viktor Kobjerski, sekretar Udruženja za građevinarstvo, industriju građevinskog materijala i stambenu privredu Privredne komore Srbije (PKS).

Kao jednu od glavnih prepreka za investitore on ističe nedostatak stambenih kredita, koji je povezan sa niskom kupovnom moći stanovništva.

- Evidentirani su i problemi sa vlasništvom zemljišta-

ne ažurne katastarske podloge. Zemljište i promene u katastarskom operatu nisu godinama sprovedene. Sa takvim problemima produžava se procedura dobijanja parcele spremnih za gradnju. Investitor ne može pravno da brzo pripremi neophodnu dokumentaciju koja treba da dovede do skraćivanja vremena za dobijanje građevinske dozvole - objašnjava Kobjerski.

Prema njegovim rečima, građevinska industrija je okosnica privrede i sektor koji ima veliki uticaj na zapošljavanje i rast BDP-a. S tim u vezi, PKS radi na unapređenju privrednog ambijenta kroz organizovanje poslovnih susreta, učešće u izdavanju elektronskih sertifikata, organizaciju javnih raspravi kod donošenja novih zakona...

Kada je reč o stanogradnji, posrnulo tržište se polako oporavlja. Jedan od razloga je, navode iz Građevinske direkcije Srbije, što određena grupa kupaca pad cena nekretnina vidi kao priliku za investiranje.

- Oporavak tržišta se prevashodno beleži u glavnom gradu a posebno na Novom Beogradu. Sa stanovišta investitora, Novi Beograd je interesantan zbog povoljnog položaja, razvijene infrastrukture, blizine reka, sportskih arena i modernih poslovnih zgrada - kaže za "eKapiju" Katarina Konc iz Građevinske direkcije Srbije.

Ona navodi da je država za vreme ekonomske krize, postala jedan od najvećih investitora u segmentu stanogradnje, sa ciljem da podstakne građevinsku industriju.

Kako ističe, Direkcija trenutno radi na dva projekta stanogradnje u Beogradu- izgradnji dve zgrade u naselju

Dr Ivan Ribar na Novom Beogradu i stambenog kompleksa na prostoru kasarne "Aleksa Dundić" u Zemunu. - Građevinska direkcija Srbije je za poslednje 4 godine prodala više od 4.000 stanova u Beogradu i Srbiji. Taj podatak govori o našem značajnom učešću na tržištu nekretnina, ali i o tome da smo gradili stanove za građanina Srbije koji ima prosečna, ili malo viša primanja. Opređenije Direkcije je da gradi stanove sa niskom profitnom maržom, koji će biti povoljniji od ostalih na tržištu na istoj, ili sličnoj lokaciji - objašnjava Konc.

U Srbiji je neophodno više ovakvih projekata, a jedan od načina njihove realizacije je i primena javno-privatnog partnerstva, koje bi osim stanogradnje, moglo da posluži i za gradnju sportskih arena, škola, vrtića, industrijskih objekata....

### **Model javno-privatnog partnerstva u Srbiji**

Javno-privatno partnerstvo (JPP) je model finansiranja projekata koji, uprkos raznim najavljenim projektima, nikako da zaživi u Srbiji. Prednosti ovog modela su rasterećenje budžeta, efikasnije upravljanje projektom, brža izgradnja i raspodela rizika.



- Javno-privatna partnerstva mogu da budu pokretač investicija u Srbiji. Ona to, nažalost, do sada nisu bila, iako smo dobili kvalitetan zakon u toj oblasti- kaže za "eKapiju" Ivan Radak iz NALEDA.

On ističe da je za uspešnu implementaciju JPP projekata potrebno da ih vode kvalitetni stručnjaci, što mnoge lokalne samouprave ne uspevaju da obezbede i zato ne žele da rizikuju i da ulaze u poslove koji mogu da im nanesu štetu. Investitori, dodaje Radak, žele da se zaštite i da podelu rizik sa javnim partnerom, ali je potrebno izbeći situacije da čitav rizik padne na lokalnu samoupravu ili državu.

- NALED je u ovoj oblasti najviše radio na edukaciji i ohrabriranju lokalnih samouprava da razviju kapacitete za

primenu JPP projekata. Svake godine su organizovane investitorske konferencije kako bismo povezali domaće privrednike i lokalne samouprave sa inostranim partnerima. Primera radi, takve vrste događaja smo organizovali sa britanskim i francuskim kompanijama - navodi Radak.

Prema njegovim rečima, lokalne samouprave su pokazale interesovanje za projekte iz domena javno-privatnog partnerstva, ali im fali znanje i spremnost da u njih uđu.



### **Gde se sve može primeniti JPP model?**

- JPP je najinteresantnije za veće projekte - ističe Viktor Kobjerski i dodaje da PKS pruža podršku u nalaženju finansijera.

Srbija ima planiranih projekata na kojima se uspešno može primeniti saradnja sa privatnim investitorom, a među njima je i izgradnja Nacionalnog fudbalskog stadiona.

Kako je izjavio, državni sekretar Ministarstva omladine i sporta Predrag Peruničić, gradnja ovog kompleksa kroz model javno-privatnog partnerstva osigurala bi finansijsku isplativost objekta. Država bi obezbedila zemljište, infrastrukturu i deo finansijskih sredstava, a investitor bi u projekat uneo novac, ali i iskustvo u gradnji

multifunkcionalnih sportskih objekata.

No, da bi se projekat uopšte predstavio potencijalnim ulagačima, neophodno je obezbediti imovinski čistu lokaciju za izgradnju stadiona što, u Beogradu, nije lak zadatak. Nerešeni imovinsko-pravni odnosi velika su prepreka za investicije, pa, između ostalog, koče i razvoj JPP-a.

Model javno-privatnog partnerstva trebalo bi zaživi i pri rekonstrukciji beogradskog "Sava centra". Namera je da se, bez ulaganja grada, ovaj kompleks transformiše u vodeći kongresni centar, čije bi efikasno poslovanje donelo do razvoja turizma i hotelijerstva.

### **Zakonska podloga**

Vlada je februaru ove godine usvojila predlog izmena i dopuna Zakona o javno-privatnom partnerstvu i koncesijama, koje će osigurati javna pravila u postupku traženja partnera za projekte i jednak tretman ponuđača.

- Zakon u sebi sadrži pravila koja su pisali teoretičari iz Evropske unije, i koja su primenjiva i kod nas - kaže Viktor Kobjerski.

Budući da su obezbeđene transparentne tenderske procedure, zakonske izmene trebalo bi da pospeše privlačenje investitora i banaka koje bi učestvovala u finansiranju JPP projekata. Tako bi se Srbija približila praksi u zemljama zapadne Evrope, kao što su Velika Britanija i Francuska, koje su neke od nacionalnih infrastrukturnih projekata realizovale upravo kroz model javno-privatnog partnerstva.

## **Uroš Marković, partner u kancelariji JPM Janković Popović Mitić - Učestvujemo u nekim od najznačajnijih transakcija iz oblasti nepokretnosti**

Republika Srbija treba da se izbori sa "kosturima iz ormana", odnosno sa problemima koje vuče iz prošlosti, a naročito iz perioda socijalizma. Još od 2000. godine čine se naponi da se problemi prava korišćenja, društvene svojine i restitucije reše, ali niti jedan pokušaj, do sada, nije dao značajnije rezultate, kaže u razgovoru za eKapiju Uroš Marković, partner u kancelariji JPM Janković Popović Mitić, opisujući trenutno stanje zakonodavstva u oblasti nekretnina.

- Novi propisi u oblasti nepokretnosti, konkretno izgradnje građevinskog zemljišta, mogu se smatrati korakom unapred i treba da doprinesu pravnoj sigurnosti i predvidivosti poslovnog okruženja. Ipak, investiciona klima, kada su u pitanju nepokretnosti i izgradnja, nije povoljna, pa je i pitanje efekta novih propisa u oblasti nepokretnosti pod znakom pitanja.



**eKapija: JPM je pružio potpunu pravnu i transakcijsku podršku kompanijama "Delta Real Estate" i "Hemslade Trading Limited" tokom pregovora i potpisivanja značajne transakcije oko upravljanja tržišnim centrima "Delta City". Koliko su ovakve transakcije značajne za nove investicione cikluse u Srbiji?**

- Velike transakcije u svakom slučaju predstavljaju podsticaj za druge investitore u Srbiji i u regionu. Transakcije velike vrednosti govore u prilog isplativosti investiranja u Republici Srbiji. Naime, ovakve transakcije su jasan pokazatelj da je investiranje isplativo i

za investitore koji ulažu u izgradnju i ostvaruju prihod od izdavanja u zakup novoizgrađenih objekata, kao i da je kupovina nepokretnosti u cilju daljeg korišćenja u svrhu zakupa isplativa.

**eKapija: Koliko se pravna regulativa kod velikih transakcija u sektoru nekretnina razlikuje u Srbiji od one po kojoj posluju kompanije ulagači? Sa kojim problemima se najčešće susrećete?**

- Kompanije koje su strani ulagači uglavnom su spremne da prihvate različitosti između regulative u zemljama iz kojih potiču i regulative u Republici Srbiji. Pre odluke o investiciji strani ulagači, najčešće, prikupljaju informacije o načinu poslovanja u zemlji u koju investiraju, što uključuje i analizu regulative u određenoj oblasti. Na osnovu tako prikupljenih informacija donosi se odluka o investiciji.

Kada su transakcije koje uključuje nepokretnosti u pitanju, regulativa u Republici Srbiji se ne razlikuje mnogo od regulative u drugim zemljama, a naročito zemljama Evropske unije. Najveći problem sa kojima se investitori susreću predstavlja sporost postupaka i nedostatak odgovornosti državne uprave za odlaganja u donošenju odluka. Činjenica je da investitori često trpe štetu zbog velikog broja propusta i loše organizacije državne uprave, a takvu štetu ne mogu nadoknaditi.

Povodom primene nove regulative u oblasti planiranja i izgradnje (uključujući i konverziju) neophodno je da se sprovede odgovarajuća obuka lica koja će raditi na predmetima i dati uputstva o postupanju u pojedinim situacijama, kada se kod administrativnog službenika može javiti strah od odgovornosti. Obučeni i dobro pripremljeni državni službenici koji odluke donose bez straha predstavljaju glavni uslov za pozitivne rezultate novousvojenih zakona.

**eKapija: Koje su neki od glavnih problema sa kojima se srećete u radu? Gde država može da pomogne, izmenom kojih propisa?**

- Glavni problemi sa kojima se svi investitori, pa samim tim i njihovi advokati susreću u radu jeste neujednačena primena propisa, sporost u radu državne uprave i izbegavanje odgovornosti od strane državnih službenika pa samim tim i izbegavanje donošenja odluka. Neretko se, na žalost, možemo susresti sa sistemskim problemima, poput nepoznavanja propisa i načina primene propisa od strane državnog službenika koji donosi odluku.

Sama izmena pojedinih propisa nije sredstvo kojim se može postići rezultat. Država bi trebalo da, do detalja razradi sve situacije i da organizuje odgovarajuću obuku lica koja odlučuju o pravima građana odnosno stranih investitora. Dosadašnji pristup detaljnog propisivanja doveo je do situacije da državni službenici, bez detaljnog propisa odbijaju da donesu odgovarajuće odluke po principu "zabranjeno je sve što nije dozvoljeno".



**eKapija: Očekujete li da će Zakon o pretvaranju prava korišćenja u pravo svojine na građevinskom zemljištu uz naknadu povećati broj investicija na tržištu nekretnina, odnosno broj izdatih građevinskih dozvola?**

- Cilj ovog Zakona je, u svakom slučaju, povećanje broja investicija u izgradnji, a ovakav stav je Ministarstvo građevinarstva više puta potvrdilo tokom javne rasprave. Pre svega, deo postojećih investitora će požuriti da iskoristi svoje pravo na izgradnju po osnovu postojećeg prava korišćenja. Naime do kraja jula 2016. godine postoji mogućnost da nosioci prava korišćenja dobiju građevinske dozvole bez sprovođenja konverzije i tako steknu pravo na umanjenje

naknade za konverziju nakon izgradnje novih objekata.

Sa druge strane nakon što se konverzija sprovede, korisnici građevinskog zemljišta postaće vlasnici tog zemljišta i imaće pravo kojim mogu slobodno da raspolazu odnosno pravo koje mogu da prenesu na lica koja imaju želju da investiraju u konkretnu lokaciju.

Pravo svojine na građevinskom zemljištu olakšaće i projektno finansiranje, obzirom da će postojati mogućnost da se na zemljištu upiše hipoteka pre nego što se dobije građevinska dozvola.

**eKapija: Da li je prema Vašem mišljenju resorno ministarstvo pokazalo transparentnost prilikom izrade pomenutog Zakona?**

- Napori Ministarstva da izađe u susret potrebama privede i investitora tokom izrade Zakona nisu dali odgovarajući rezultat. Ministarstvo je bilo transparentno i sa pažnjom je saslušalo sve komentare na nacrt zakona koje su dale organizacije koje okupljaju strane investitore i veći deo tih komentara je usvojen. Međutim, tokom skupštinske rasprave predlog Zakona je izmenjen i u Zakon su unete odredbe koje blokiraju konverziju u slučajevima kada je određeno zemljište obuhvaćeno zahtevom za restituciju. Ovakve neveste izmene predloga zakona u skupštinskoj proceduri onemogućiće da se Zakon primeni u punoj meri i da da rezultate koji se očekuju i radi kojih je, na kraju, ovaj Zakon i usvojen.

**eKapija: Kako ocenjujete novi Zakon o ulaganjima, usvojen krajem prošle godine? U kojoj meri on utiče na privlačnost Srbije kao mesta za investicije? Kancelarija JPM je po usvajanju zakona saopštila da će domet Zakona biti vidljiv tokom praktične primene i meren novim nivoima ulaganja prateći njegovu primenu. Da li sada, nekoliko meseci možete da kažete da Zakon ima efekte?**

- S obzirom da je nakon stupanja na snagu Zakona o ulaganjima bilo potrebno da se formira po Zakonu predviđena Razvojna agencija Srbije (RAS), koja preuzima institucionalne mehanizme prethodnih agencija u oblasti ulaganja, Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA) i Nacionalne agencije za regionalni razvoj (NARR), za ocenjivanje dometa Zakona u novom institucionalnom okviru biće potrebno dodatno vreme. Iako Zakon donosi dobra rešenja, za pozitivnu ocenu u praksi biće ključno da u skladu sa novim zakonskim okvirom Razvojna agencija Srbije dobrom, efikasnom i ustaljenom praksom odgovori na očekivanja koja od nje imaju investitori i šira stručna javnost.

**eKapija: Koje su neke od najznačajnijih transakcija iz oblasti nekretnina na kojima je JPM učestvovao?**

- Samo u ovoj godini, pored navedene prodaje "Delta City" tržnih centara u Beogradu i Podgorici, JPM učestvuje u još nekoliko najznačajnijih transakcija iz oblasti nepokretnosti kao i u projektima izgradnje

nepokretnosti, kao što su izgradnja prve robne kuće IKEA u Beogradu, akvizicija novih lokacija za trgovinski lanac "Lidl", te projektu za razvoj još jednog velikog tržnog centra na teritoriji Beograda.

**eKapija: Da li je JPM Janković Popović Mitić razvio neke posebne ekspertize u ovoj oblasti, a koje možda nisu bile dostupne investitorima u nekretnine u Srbiji?**

- U poslednjih nekoliko godina, investitori i graditelji su, u sve većoj meri počeli sa primenom FIDIC ugovora o građenju, projektovanju i konsultantskim uslugama. Primena FIDIC ugovora posebno odgovara stranim investitorima koji se osećaju relaksiranije prilikom zaključenja ugovora o građenju, obzirom da su im odredbe FIDIC ugovora uglavnom poznate i da znaju kakav je efekat ovih odredbi.

Sa druge strane specifičnosti srpskog prava zahtevaju da se pojedine odredbe FIDIC ugovora izmene, dopune ili da se njegova primena isključi, a česte promene zakona i propisa zahtevaju i često usklađivanje posebnih uslova FIDIC ugovora. U tom smislu, JPM ima i formiran tim advokata koji su detaljno upoznati sa problematikom FIDIC ugovora i koji, u tom smislu, klijentima mogu pružiti brzu i kvalitetnu uslugu.

## Zakon o ozakonjenju objekata - Što ne bude moglo da se legalizuje biće srušeno

U prethodnih 18 godina u Srbiji je doneto pet zakona o legalizaciji. U Ministarstvu građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture očekuju da šesti, prošlogodišnji Zakon o ozakonjenju, bude i poslednji i da okonča "punoletstvo" pokušaja da se konačno reši pitanje bespravne gradnje u Srbiji.

Podsetimo, 27. novembra prošle godine stupio je na snagu zakon čiji je cilj da omogući jeftiniju i jednostavniju legalizaciju nelegalno izgrađenih objekata. A njih, prema preliminarnim procenama, ima oko 1,5 miliona.

Osnovne ideje na kojima zakonodavac bazira visoka očekivanja od ovog propisa jesu neuporedivo povoljniji finansijski uslovi i pojednostavljen proces legalizacije u odnosu na ranije propise.

Za porodičnu kuću do 400m<sup>2</sup> tako je, na primer, dovoljno sačiniti izveštaj o zatečenom stanju objekta sa elaboratom geodetskih radova, dostaviti dokaz o odgovarajućem pravu na objektu ili zemljištu i platiti taksu za ozakonjenje, dok je za ozakonjenje nekog objekta javne namene ili za proizvodni objekat potrebno



izraditi projekat za izvođenje i pribaviti saglasnost MUP-a na taj projekat sa aspekta zaštite od požara.

Visina troškova, objašnjavaju u tom ministarstvu za "eKapiju", zavisi od klase i namene objekta i kreće se od oko 12.000 dinara, pa i do nekoliko miliona.

U projektnom birou "Archistar" za čitaoce portala "eKapija" ovako raščlanjuju troškove izrade tehničke dokumentacije - geodetski snimak sa elaboratom košta oko 150 EUR a izveštaj, koji je u stvari vrsta projekta, za

stambene objekte do 100 m<sup>2</sup> košta 150 EUR uz troškove poreza. Za objekte do 400 m<sup>2</sup> cena izveštaja je 1,5 EUR po kvadratu, a za objekte veće kvadrature ide i do 2 EUR.

Uz to, potreban je i atest o ispravnosti elektroinstalacija za koji treba izdvojiti oko 0,25 EUR po kvadratu, dok je za komercijalne objekte potrebno raditi i požarstvo.

Interesovanje je, kažu u "Archistaru", najveće za privatne kuće i nelegalne stanove u zgradama.

- Podaci još pristižu ali je do sada, bez grada Beograda i još oko 50 opština iz kojih se očekuju rezultati, u martu na teritoriji Republike Srbije doneto 1.862 rešenja o ozakonjenju, a popisano je 14.941 objekat – kažu u ministarstvu građevine i dodaju da je "zakon jasan, precizan, povoljan, i sa njim možete brzo, lako i jeftino postati vlasnik svojih kvadrata".

Sekretar Udruženja za građevinarstvo, industriju građevinskog materijala i stambenu privredu Privredne komore Srbije (PKS) Viktor Kobjerski ne deli optimizam zakonodavca u pogledu rešavanja problema bespravne gradnje.

- Nelegalna gradnja je i dalje aktuelna. Na ovaj način se nije zaustavila - kratko komentariše on.

Da li je neki objekat nelegalno izgrađen nakon donošenja Zakona o ozakonjenju trebalo bi, barem u teoriji, da bude lako dokazati na osnovu satelitskog snimka za koji je država iz kredita Svetske banke obezbedila više od milion evra.





Pojednostavljeno rečeno, sve što se nalazi na terenu, a ne postoji na snimku i građeno je nelegalno nakon novembra 2015. trebalo bi da bude srušeno. Ipak, iako je prvobitni plan bio da bude objavljen najkasnije u januaru, snimak još uvek nije na raspolaganju inspektorima koji i dalje "pešice" moraju da utvrđuju činjenično stanje.

A ako je suditi po medijskim napisima, stanje je takvo da investitori ne prestaju da zidaju čak i na lokacijama poput priobalja reka koje potpada pod prvu zonu zaštite i na kom nema nikakve mogućnosti za legalizaciju.

U Ministarstvu tvrde da će svi objekti koji ne ispunjavaju kriterijume legalizacije i za koje bude pravosnažno okončan postupak ozakonjenja donošenjem rešenja kojim

se zahtev odbija biti porušeni. Dodaju, takođe, da imaju rešenje i za objekte koji ne budu legalizovani, a koje nije moguće srušiti.

U takvim situacijama građevinski inspektor doneće rešenje o rušenju, ali i konstatovati da ga nije moguće izvršiti. Primerak tog rešenja biće dostavljen organu nadležnom za poslove državnog premera i katastra i nadležnom organu lokalne poreske administracije.

Nakon toga, obaveza službe za katastar nepokretnosti je da upiše zabeležbu zabrane otuđenja takvog objekta do ozakonjenja, dok lokalna poreska administracija treba da takav objekat uvede u sistem poreza na imovinu.

### **Prve ispravke već došle na red**

Kada su u pitanju problemi u dosadašnjoj primeni zakona, u Ministarstvu kažu da su u više navrata vršili nadzor nad primenom zakona i da se uočeni problemi tiču uglavnom utvrđivanja odgovarajućeg prava i vrste dokaza koji se u postupku dostavljaju.

Jedno od problematičnijih rešenja koja je predvideo zakon i za koje je nadležno ministarstvo već ponudilo odgovor tiče se ozakonjenja objekata u kojima svoju delatnost obavljaju zanatlije i mali preduzetnici.

Zakonom je, naime, propisano da svi oni koji žele da ozakone nekoliko nelegalno dograđenih kvadrata radnje moraju da plate istu taksu kao i oni koji su gradili stotine kvadrata hala, magacina ili poslovnih prostora.

Da ne bi, kako su mediji pisali, "obučar iz Kraljeva morao da plati 250.000 dinara za ozakonjenje tri kvadrata" ministarstvo je odlučilo da lokali zanatlija i malih privatnika budu tretirani kao proizvodni, a ne komercijalni objekti. To znači i da će oni za ozakonjenje radnji do 100 kvadrata plaćati neuporedivo nižu taksu - 5.000 dinara.

U ministarstvu za "eKapiju" objašnjavaju da su time ispravili nepravdu prema malim privrednicima koji će biti u jednakom položaju kao i drugi vlasnici proizvodnih objekata, ali i dodaju da očekuju da će "sa ovom cenom veliki broj takvih objekata biti ozakonjen".



Iako iz ministarstva tvrde da drugi veći problemi nisu uočeni, stručnjaci kažu da u praksi ima mnogo nedorečenih i nejasnih pitanja. Tako, arhitekta Danijela Pecović iz projektnog biroa "Archistar" kaže da je najveći problem to što se neće rešiti pitanje stambenih zgrada. Ona, naime, objašnjava da se traži da se svi stanari uključe u proces legalizacije i da se rade zgrade u celosti, što je u praksi izuzetno teško izvesti. - Niti svi hoće da se uključe, niti se do svih vlasnika može doći, i onda su ljudi koji žele da završe legalizaciju u problemu – kaže Danijela Pecović.

Pecović smatra da je trebalo uvesti mehanizam po kom bi se, onog trenutka kad se prijavi zgrada od strane bilo kog stanara, ostali zvaničnim putem obavestili da izvrše legalizaciju ili da se barem dozvoli da se stanovi rešavaju i upisuju zasebno.

Gde bi još u praktičnoj primeni zakona moglo biti problema, slikovito objašnjava sekretar Udruženja za građevinarstvo, industriju građevinskog materijala i stambenu privredu PKS Viktor Kobjerski.

Da bi se pregledala dokumentacija koja je sada u procesu legalizacije potrebno je vreme, kaže Kobjerski. Ako u proseku treba tri sata za pregled i isto toliko za pisanje rešenja, računica pokazuje da za legalizaciju 1,5 miliona objekata minimalno treba 9.000.000 radnih sati. Čak i kada bi 500 ljudi svakog dana radno

vreme provelo obrađujući predmete za završetak posla bilo bi im potrebno više od osam godina. Stoga, kaže on, neophodno je povećati broj izvršilaca ili će proces ozakonjenja potrajati.

Sa druge strane, u ministarstvu očekuju da "postupak ozakonjenja, ako opštine i gradovi budu radili u skladu sa Zakonom, može da bude završen vrlo brzo". Ograđuju se, ipak, da precizan rok nije moguće odrediti s obzirom na to da postoji i veliki broj predmeta u kojima vlasnik mora da dostavi dokaz o svojini ili drugom odgovarajućem pravu na objektu ili zemljištu.

U Ministarstvu građevine očekuju i da evidentiranje sve nelegalne gradnje bude gotovo do 27. novembra, kada i ističe rok koji je za to dat lokalnim upravama i građevinskim inspekcijama. Za kašnjenje nema mesta jer se uglavnom radi o objektima koji su građeni do stupanja na snagu Zakona o ozakonjenju, pa je u najvećem broju slučajeva građevinska inspekcija već izlazila na lice mesta i donosila određene akte ze te objekte.

### **Ko ne plati na mostu, na ćupriji plati sitniš**

Jedna od kritika koja se može čuti na račun ovog zakonskog rešenja jeste i to da ozakonjenje šalje lošu poruku svima koji su potrošili puno vremena i novca da sve obave po propisima time što se onima koji su gradili nelegalno i kršili zakone omogućava da za relativno malo novca legalizuju svoje objekte.

Viktor Kobjerski smatra da je propuštena mogućnost za sankcionisanje onih koji su gradili stotine i hiljade nelegalnih kvadrata još u vreme kada je, po tada važećim propisima, bespravna gradnja bila krivični prekršaj.

- Sigurno je da ovo nije pozitivna poruka za one koji su legalno gradili i imali legalne troškove kod gradnje poštujući pravila i normative struke - kaže on i dodaje da je "na ovaj način poruku dobila i siva ekonomija". Ministarstvo građevine ima drugačiji pogled na stvari.

- Kada se uporede načelo pravednosti i načelo upisa u katastar objekata, dakle vraćanje oko 1,5 miliona nezakonito izgrađenih objekata u legalne tokove – svakako je da "preteže" model koji uvodi zakonitost i omogućava Republici Srbiji svojinsku evidenciju svih izgrađenih objekata na svojoj teritoriji - objašnjavaju u ministarstvu uz zaključak da je to "pitanje koje se mora rešiti jer je divlja gradnja više nedopustiva".

## **Jedna rampa manje za investitore - Novi Zakon o konverziji građevinskog zemljišta donosi pravnu sigurnost ulagačima**



Skupština Srbije je 16. jula 2015. usvojila Zakon o pretvaranju prava korišćenja u pravo svojine na građevinskom zemljištu uz naknadu, čija će puna primena početi 28. jula ove godine. Kako je po usvajanju zakona izjavila ministarka građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture Zorana Mihajlović, njegov glavni cilj je da okonča svojinsku transformaciju nad građevinskim zemljištem, te da "otkoči" investicije u ovom sektoru.

Primena ovog zakona trebalo bi da pospeši razvoj posrnule građevinske industrije u Srbiji, čiji je kolaps počeo 2009. godine, odnosno po usvajanju tadašnjeg Zakona o planiranju i izgradnji. Naime, odredbe ovog zakona proglašene su neustavnim, a posledica je bila stagnacija u izdavanju građevinskih dozvola, odnosno svojevrsna blokada građevinske industrije.

- Zbog odluke Ustavnog suda iz 2013. godine građevinsko zemljište je "de facto" bilo blokirano za investicije, te je bilo neophodno doneti novi zakon koji će uvažiti odluku suda i omogućiti gradnju - kaže za "eKapiju" Ivan Radak, savetnik u NALED-u.

On ističe da je za investitore naročito korisna odredba kojom je propisano da korisnici prava na konverziju uz naknadu mogu da traže njegovo pretvaranje u pravo zakupa na građevinskom zemljištu na 99 godina (uz naknadu). Time je, kako navodi, ovim licima omogućeno da ostvare pravo da grade na tom zemljištu, bez uslovljavanja da prvo steknu pravo svojine.

- Zakonodavac je na taj način omogućio besplatnu konverziju izgrađenog zemljišta. Samim tim je korisnik prava na konverziju uz naknadu izjednačen sa svim drugim licima kojima je dozvoljena besplatna konverzija, čime se ponovo otključava gradnja - naglašava Radak.

U advokatskoj kancelariji Janković Popović Mitić (JPM) takođe smatraju da će novi zakon poboljšati investicionu klimu.

- Pretvaranje prava korišćenja u pravo svojine doprineće pravnoj sigurnosti investitora, koji neposredno ili posredno stiču građevinsko zemljište, a samim tim doprineće i predvidivosti poslovnog okruženja u Srbiji. Strani investitor će sada biti svestan koje pravo stiče, kao i da je ono jasno definisano zakonom - poručuju iz JPM.

Važno je napomenuti da je, ukoliko se vrši konverzija izgrađenog građevinskog zemljišta, podnosilac zahteva oslobođen plaćanja naknade za konverziju onog dela zemljišta koje se koristi za redovnu upotrebu objekta.

Kada je reč o neizgrađenom zemljištu, na njemu je omogućen dugoročni zakup, pri čemu je zakupnina za 99 godina ekvivalentna tržišnoj ceni zemljišta. Nakon što na njemu izgradi objekat, zakupac može da konvertuje svoje pravo u pravo svojine, te da umanja cenu konverzije za vrednost izgrađenog zemljišta. Ovakva zakonska regulativa stvara uslove za povoljnu konverziju, te pokazuje da je glavni cilj zakona podsticaj izgradnje i pravna zaštita investitora.

- Pravo svojine na građevinskom zemljištu olakšaće i projektno finansiranje, s obzirom na to da će postojati mogućnost da se na zemljištu upiše hipoteka pre nego što se dobije građevinska dozvola - objašnjavaju iz Janković Popović Mitić.

Kako za "eKapiju" kažu u Ministarstvu građevine, cilj je da se na čitavoj teritoriji Srbije uspostavi pravo svojine na građevinskom zemljištu, a pravo korišćenja "kao reliktni socijalistički institut ode u istoriju". Osim pravne sigurnosti, kao benefit novog zakona navode i brže dobijanje dozvola za izgradnju, koje će pozitivno uticati na građevinsku industriju.

- Zakon je predvideo jedan prelazni period, koji ističe 28. jula ove godine. Istekom ovog roka, svi korisnici će kao uslov za dobijanje građevinske dozvole morati da izvrše konverziju zemljišta - dodaju u Ministarstvu.

### **Staje se na kraj privatizaciji**

Kako objašnjavaju u Ministarstvu građevine, novi Zakon se, između ostalog, odnosi na sva lica koja su pravo korišćenja na građevinskom zemljištu stekla u postupku privatizacije, stečajnog ili izvršnog postupka. To znači da investitori, koji su pravo korišćenja stekli tokom privatizacija, neće moći da to pravo prenesu na druga lica i inkasiraju na vrednosti zemljišta. Naime, oni će po novom Zakonu biti u obavezi da izvrše konverziju po tržišnoj vrednosti zemljišta. Isto važi i za biznismene koji su kupovali firme sa ciljem da na njihovim mestima grade nekretnine.

Oni su, doduše, imali godinu dana da na zemljištu izgrade objekat i na taj način izbegnu dobar deo cene konverzije, ali zato posle 28. jula, ukoliko žele da grade, ne mogu da izbegnu plaćanje. Konverziju će plaćati i društvena preduzeća, sportska društva i sva lica koja su pravo korišćenja radi izgradnje stekli do 13. maja 2003. godine.



### **Kako se određuje tržišna vrednost zemljišta?**

- Organ nadležan za konverziju pribavlja u roku od tri dana od dana podnošenja zahteva od lokalne poreske administracije akt o tržišnoj vrednosti zemljišta. Po dobijanju tog akta podnosilac zahteva ima mogućnost da se izjasni o visini utvrđene vrednosti i načinu plaćanja - kažu iz Ministarstva.

Za investitore je važno da postoje osnovi za umanjenje cene konverzije, kao i da imaju pravo na prigovor na procenu vrednosti. Naknada se može smanjiti ako se zemljište nalazi u lokalnoj samoupravi koja je nedovoljno razvijena, odnosno ima visoku stopu

nezaposlenosti.

Ukoliko je investitor imao troškove tokom pribavljanja prava korišćenja, kao što su eksproprijacija, administrativni prenos, remedijacija ili revitalizacija, takođe može da traži smanjenje cene konverzije. U Ministarstvu ističu da nije moguće odrediti koliko tačno traje proces konverzije, budući da je svaki slučaj individualan. Trajanje postupka zavisi od toga da li je potrebno izvesti dokaze kojima se utvrđuju činjenice poput zemljišta za redovnu upotrebu objekata, umanjene tržišne cene i slično.

Kada je reč o zemljištu koje je predmet restitucije, prava stečena na osnovu Zakona o konverziji ne ograničavaju ona koja su u skladu sa Zakonom o vraćanju oduzete imovine i obeštećenju.

- Sam koncept pretvaranja i obaveza plaćanja za konverziju suprotan je principu stečenih prava i pravu na restituciju - kažu u advokatskoj kancelariji JPM.

Kako navode, Ministarstvo je uložilo napore da izađe u susret investitorima, ali će odredbe zakona koje

stopiraju konverziju zemljišta obuvaćenog zahtevom za restituciju, onemogućiti njegovu punu primenu.  
- U tom smislu, nedostatak zakona ogleda se u odsustvu krajnjeg rešenja sukoba prava na konverziju i na restituciju - zaključuju u JPM.

### **I veći prihodi i brža izgradnja**

Ministarka građevine Zorana Mihajlović je po usvajanju Zakona izjavila da je procenjeno da se u naredne dve-tri godine prikupi oko 630 mil EUR za Fond za restituciju, a isto toliko i za budžet.

Ona je navela i da je predmet Zakona 5.310 ha, odnosno 0,80% od ukupnog građevinskog zemljišta. Iz Ministarstva, pak, navode da se o tačnim ciframa još ne može govoriti.

- Tačan broj katastarskih parcela i njihovu površinu znaćemo po završetku svih postupaka konverzije. Podatke o prihodima za 2016. godinu imaćemo na kraju fiskalne godine - kažu i naglašavaju da je važno znati da je prihod od konverzije podeljen u odnosu 50:50 između Republike Srbije i Budžetskog fonda za restituciju.

Prema rećima Ivana Radaka iz NALED-a, u narednom periodu najvažnije je osigurati adekvatno sprovođenje zakona.

- Očekujemo da najveći broj zahteva bude podnet od polovine ove godine zbog odložene primene od godinu dana, tokom koje je moglo da se gradi na osnovu prava korišćenja. Ukoliko primena zakona bude tekla kako je zamišljeno, svakako bi trebalo očekivati rast investicija - dodaje naš sagovornik.

Ministarstvo je više puta potvrdilo da je cilj ovog zakona povećanje broja investicija u izgradnju, naglašava JPM u razgovoru za "eKapiju".

- Veći deo investitora će požuriti da iskoristi svoje pravo na izgradnju po osnovu postojećeg prava korišćenja. S druge strane, nakon što se konverzija sprovede, korisnici će postati vlasnici zemljišta i moći će njime slobodno da raspolažu, odnosno da svoje pravo prenesu na lica koje imaju želju da investiraju u konkretnu lokaciju - poručuju iz ove advokatske kancelarije.

## **Jaromir Križ, direktor kompanije "Tebodin" za Centralnu i Istočnu Evropu - Naša ekspanzija u Srbiji zavisice od rasta domaćeg tržišta**



U Srbiji i dalje raste broj grinfild investicija, dok je u ostatku srednjoevropskog regiona fokus na proširenju zgrada i rekonstrukciji. Optimističan sam kada je u pitanju Srbija. Ne samo da osećam da postoji nesumnjiv potencijal za rast tržišta, već je i kancelarija kompanije "Tebodin" u Beogradu spremna za dalje uspehe i dostignuća, kaže u razgovoru za "eKapiju" Jaromir Križ, direktor kompanije "Tebodin" za Centralnu i Istočnu Evropu.

Ova kompanija već deset godina pruža usluge rukovođenja projektima i troškovima, planiranja i upravljanja izgradnjom. Kako ističe Križ, njihova glavna prednost je što su za svoje klijente na raspolaganju tokom celog ciklusa jednog investicionog projekta.

Križ u razgovoru za "eKapiju" govori po čemu je "Tebodin" specifičan na tržištu Srbije, zašto je važna zelena gradnja, kao i na kojim projektima su sada angažovani.

**eKapija: Kako je vaša kompanija poslovala u Centralnoj Evropi, a kako u Srbiji u 2015. godini? Koja su vaša očekivanja u 2016. godini?**

- Naši klijenti su suoćeni sa izazovima u poslovanju, naroćito na tržištu nafte i gasa usled velikog pada cene nafte, ali i na drugim industrijskim tržištima u našoj regiji koja su pogoćena globalnim ekonomskim i finansijskim kretanjima. Uprkos ovim izazovima i visokoj konkurentnosti, uspeali smo da budemo profitabilni i ostvarimo svoje operativne planove. Kompanija "Tebodin" u Srbiji je doprinela uspehu grupe odličnim rezultatom u 2015. godini.

Što se tiće 2016. godine, centralnoevropska tržišta se bude. Zapoćete su mnoge nove investicije u

industrijskom i komercijalnom sektoru nekretnina, a i veliki broj novih je u pripremi.

### **eKapija: Koji spektar usluga nudite i šta razlikuje vašu kompaniju u poređenju sa konkurencijom u Srbiji?**

"Tebodin" je inženjerska i konsultantska kompanija, sa izraženim fokusom na klijente. Naše međunarodno znanje i ekspertiza nam omogućavaju da ispunimo i prevaziđemo očekivanja klijenata od samog početka procesa investiranja, pružajući im podršku širokim spektrom konsultantskih usluga, multidisciplinarnog inženjeringa, preko upravljanja projektom i izgradnjom, nadzora gradilišta i predavanja ključeva klijentima. Upravo činjenica da učestvujemo u celokupnom procesu realizacije projekata, je ono što nas čini drugačijim. "Tebodin" u Srbiji je deo "Tebodin" regionalne mreže u Centralnoj i Istočnoj Evropi koja obuhvata 800 inženjera u 7 zemalja, što nas čini inženjering kompanijom koja pokriva najveći broj država u ovom delu našeg kontinenta. Nastojimo da iskoristimo ovu prednost te da kroz upošljavanje iskusnog kadra i know how specifičnih industrija i klijenata obezbedimo najbolji kvalitet usluge svojim klijentima.

Naše prednosti nisu samo u oblasti projektovanja i inženjeringa, upravljanja i konsaltinga. Posedujemo značajno iskustvo u osnovnim procesima prehrambene, hemijske i automobilske industrije, a u svom timu imamo i stručnjake u oblasti energetike, uključujući rešenja zelene gradnje i energetske efikasnosti. Na osnovu toga, naglasio bih da su naši zaposleni osnova našeg uspeha. "Tebodin" neguje timski duh, a naši sektori međusobno saraduju na mnogim projektima. Ovakav pristup je koristan, ne samo za zaposlene, već i za klijente.



### **eKapija: Koji je vaš generalni pristup razvoju projekata i održivoj izgradnji?**

- Naš pristup je orijentisan na klijenta. Mi radimo kao predstavnik klijenata, što znači da promoviramo njihov interes. Postoji mnogo načina da se razvije projekat. "Tebodin" se uglavnom bavi EPC pristupom (Engineering, Procurement, and Construction) ili PMC-om (Project Management Consultancy). Kako kod nas rade svi potrebni stručnjaci, projekat vodimo od početka do kraja i spremni smo da reagujemo u skladu sa potrebama projekta. Međutim, svaki klijent ima različite zahteve i standarde, a mi smo fleksibilni u ispunjavanju svega toga.

Što se tiče održivih zgrada, verujem da industrijski objekti

ne mogu biti istinski održivi ukoliko ih nije izgradio sam investitor. Za nas je važno da budemo uključeni od samog početka kako bismo osigurali sve aspekte projekta kao što su fleksibilnost korišćenja, buduća proširenja, pametna logistika, energetska efikasnost i prijatno radno okruženje. U mogućnosti smo da optimizujemo energetske potrošnje zgrada i ključnih procesa, ostvarujući značajne uštede u fazi korišćenja. Ovi principi se naravno primenjuju i na izgradnji komercijalnih nekretnina.

### **eKapija: Da li je zelena gradnja uobičajena praksa u Srbiji i koje savetodavne usluge nudite u ovoj oblasti? Da li imate "tailor made" pristup održivim rešenjima?**

- "Tebodin" je pomno pratio dešavanja u ovoj oblasti i ima potpuno sertifikovane stručnjake u LEED i BREEAM standardima. Tokom godina smo radili na različitim projektima u centralnoj i istočnoj Evropi, od komercijalnih objekata do industrijskih proizvodnih hala. Zelena gradnja još nije potpuno zaživela u Srbiji, iako poslednjih nekoliko godina sve više investitora uviđa da se prednost LEED ili BREEAM sertifikovanih zgrada ne ogleda samo u lepim pločicama na zidu već i u poboljšanom radnom okruženju koje ostvaruje značajne uštede.

Centralna Evropa je doživela razvoj u sertifikaciji izgradnje koji još traje, a sa povećanjem broja međunarodnih investitora u Srbiji zapažamo sve više i više klijenata koji se odlučuju da usvoje ove standarde na domaćem tržištu.

### **eKapija: Koji su ključni projekti na kojima ste radili u Srbiji u poslednjih 10 godina?**

- Moto naše kompanije je da smo "Uvek blizu". Tako smo i počeli u Srbiji - kroz projekat za kompaniju "Knauf Insulation" u Surdulici. U godinama koje su usledile radili smo na mnogim projektima, velikim i malim, jednostavnim i složenim, i sve to za širok spektar investitora. Ponosni smo što smo radili sa vodećim investitorima na srpskom tržištu. U poslednjih nekoliko godina smo se pozicionirali u top deset kompanija u oblasti inženjeringa i konsultantskih usluga u Srbiji. Bili smo uključeni u projekte kompanija "Deka inženjering", "MPC Properties", "Tigar Tyres", "Delhaize", "Cooper Tire", "Cooper Standard", "Fresenius

Medical Care" itd. Obeležavanje 10 godina na tržištu nam je omogućilo da se osvrnemo na rezultate i klijente koje smo servisirali.

### **eKapija: Na kojim projektima trenutno radite i kakvi su vam planovi za 2016. godinu?**

- U ovom trenutku sam ponosan što će se naša saradnja sa kompanijom "Tigar Tyires" na proširenju proizvodnog kompleksa nastaviti. Koliko je meni poznato, ovo je jedno od najvećih industrijskih širenja u poslednje vreme u Srbiji. Takođe, upravljamo razvojem "A bloka" u Beogradu na ukupno oko 120.000 m<sup>2</sup> stambenog i poslovnog prostora. Takođe, nedavno smo dobili važan projekat na periferiji Beograda. Istovremeno radimo na proširenjima i rekonstrukciji maloprodajnih objekata za kompanije "Delhaize" i MOL, a pružamo i usluge nadzora nekim od najvećih banaka na tržištu, uključujući UniCredit i Banca Intesu.



### **eKapija: S obzirom na to da već dugo poslujete u Srbiji, kako biste procenili sektor građevinarstva u našoj zemlji i da li očekujete dalji rast u narednim godinama?**

- Zanimljivo je da i dalje raste broj grinfild investicija na srpskom tržištu, dok je u ostatku srednjoevropskog regiona fokus na proširenju zgrada i rekonstrukciji. Optimističan sam kada je u pitanju Srbija. Ne samo da osećam da postoji nesumnjiv potencijal za rast tržišta, već je i kancelarija kompanije "Tebodin" u Beogradu očekuje za dalje uspehe i dostignuća.

### **eKapija: Koji je najvažniji faktor za uspešno upravljanje i realizaciju projekata?**

- Uspeh projekta zavisi od dobre pripreme. Od ključne važnosti je da se projekt menadžer uključi u proces što je pre moguće - ne samo nakon tendera za izbor izvođača radova. Vrednost ekspertize za upravljanje projektom je potcenjena. Stručne službe za upravljanje projektima se isplate sve do kraja projekta. Upravljanje projektom je u suštini formiranje i sprovođenje strategije sa krajnjim korisnikom imajući u vidu interes investitora. Dobra priprema, kvalitetan inženjering i projektovanje, kao i profesionalno upravljanje gradilištem tokom izgradnje su ključni faktori za dobro obavljen posao.

### **eKapija: Koliko ljudi trenutno zapošljavate u Srbiji i da li planirate dalje širenje u centralnoj Evropi? Po vašem mišljenju, koja zemlja ima najveći potencijal za investicije u industriji u 2016. godini?**

- U Srbiji smo brzo rasli poslednjih godina, naročito kada je u pitanju broj zaposlenih, koji je značajno povećan. Naše poslovanje u Srbiji zasnovano je na osluškivanju tržišta, a buduća ekspanzija će zavisiti od ekonomskih prilika. Moja ocena je da Srbija ima potencijal za dalji rast, te da je ključno raditi na privlačenju novih investitora.

Kada su u pitanju zemlje regiona, zasigurno je da su Češka i Poljska tržišta u razvoju, a Rumunija takođe ima razvojni potencijal. Pred nama je period novih investicija, pa očekujemo uspešnu saradnju sa budućim ulagačima.

## **SEECAP: Projektno finansiranje nekretnina posle finansijske krize**

Finansijska kriza iz 2008. je profilisala tržište nekretnina u Srbiji na drugačiji način u odnosu na vreme pre toga. Sa finansijskog aspekta, cene nekretnina su dugo bile u stagnaciji, tržište je konkurentnije, profitne stope su pale. Procenjuje se da se 50% investitora i finansijera koji su bili na tržištu pre krize u međuvremenu povukli bez naznaka da će se ikada vratiti. Pojavili su se novi, uglavnom institucionalni investitori i finansijeri. Banke su konzervativnije, ali osim kredita investitorima su sada na raspolaganju neki novi finansijski instrumenti za finansiranje sve kompleksnijih i skupljih investicionih projekata. Učinjen značajan napredak u pravnoj regulativi, Srbija se približili EU i sve više usvaja međunarodno prihvaćena pravila poslovanja.

### **Finansijska kriza 2008. u svetu**

Finansijska kriza koja je započela 2008. je dovela do značajnih promena u finansiranju privrednih društava u svetu. U prvim godinama krize, bankarski kredit kao tradicionalni oblik finansiranja je postao vrlo skup ili ga nije bilo. Građevinske kompanije i investitori u nekretnine su bili pogođeni nedostatkom kredita za nastavak započetih projekata i smanjenjem tražnje za svojim proizvodima. Došlo je do hronične

nelikvidnosti koja nije poštedela ni neke velike finansijske institucije koje su pretrpele ogromne gubitke na tržištu stambenih kredita ("Freddie Mac", "Fannie Mae" u SAD) ili kreditiranjem građevinarskih preduzeća i investitora u nekretnine (Hypo Real Estate banka u Nemačkoj, Royal Bank of Scotland u Velikoj Britaniji) koje su od bankrotstva spasile njihove matične države. Banke su se ili povukle iz kreditiranja nekretnina ili su počele da primenjuju restriktivnu kreditnu politiku. Prostor koji su banke napustile popunio je privatni sektor koristeći razne finansijske instrumente.

### Promene na tržištu nekretnina u Srbiji od 2008.

Slična situacija je bila i u Srbiji. Prema podacima Nacionalne korporacije za osiguranje stambenih kredita,

broj prodatih nekretnina sa NKOSK osiguranjem u 4. kvartalu 2008. je od 4.578 pao je na 1.103 u 1. kvartalu 2015. Taj se broj povećao na 1.367 u prvom kvartalu 2016. Došlo je do značajnog pada cena kvadratnog metra nekretnina. Prosečna cena kvadratnog metra stambenog prostora u beogradskom regionu je pala sa 1.482 EUR u 4. kvartalu 2008. na 1.109 EUR u 1.



kvartalu 2015. od kada se nalaze u blagom porastu na 1.137 EUR u 1. kvartalu 2016. Najveći relativni pad vrednosti nekretnina je bio u Beogradu, najmanja volatilitnost cena je bila u Vojvodini u periodu 2008-2016.

### Investiranje u nekretnine i privredni ciklusi

Investiranje u nekretnine spada u grupu takozvanih alternativnih investicija koja su dopuna ili alternativa tradicionalnim investicionim instrumentima kao što su obveznice i druge vrste dužničkih instrumenta ili u akcije i slične vlasničke hartije od vrednosti. Investitori, institucionalni ili individualni, investiraju u nekretnine uglavnom iz sledećih razloga:

- Zbog manje korelacije sa kretanjem vrednosti tradicionalnih investicionih instrumenata te se ulaganje u nekretnine koristi kao diversifikacija i zaštita (hedžiranje) od pada vrednosti drugih instrumenata, - Prihodi su kako od zakupa tako i od povećanja kapitalne vrednosti a dosadašnja empirijska istraživanja pokazuju da su ti prihodi uglavnom veći od prihoda od akcija ili obveznice,

- Manje su podložni inflacijinom obezvređivanju jer cene zakupa ili prodajne cene prate inflaciju.

U Srbiji je ulaganje u nekretnine i u devize (forex) najčešće korišćeni načini za očuvanje ili uvećanje stečenog bogatstva jer su ulaganja u fondove, životna osiguranja i slične instrumente relativno skromna. Banke su propadale, preduzeća su odlazila u stečaj ali investicije u nekretnine su uglavnom čuvala ili uvećavala vrednost.

Poslovi sa nekretninama su ipak cikličnog karaktera i prolaze kroz uobičajene faze ekonomskog ciklusa - rast i ekspanzija, najviša tačka, kontrakcija i najniža tačka nakon čega kreće novi ciklus. DOMexovi statistički podaci (u tabelama) ukazuju da je mnogim kriterijumima najgori period za ulaganje u nekretnine iza nas i da tržište pokazuje znakove oporavka (rastu cene, raste broj prodatih stanova itd).

### Finansijski instrumenti za ulaganje u nekretnine

Jedan od značajnih problema velikog broja privrednih društava u Srbiji je usklađivanje ročnosti izvora finansiranja sa investicionim ciklusom nameravanog projekta. Iz raznoraznih razloga postoji velika neusklađenost između dugoročnih investicija i kratkoročnih izvora kojima se takve investicije finansiraju. Finansijska kriza je ovaj problem još više zaoštrila. Jedan od značajnih uzroka je što srpska preduzeća, sa nekoliko manjih izuzetaka, gotovo isključivo koriste bankarski kredit kao eksterni izvor finansiranja svojih aktivnosti.

Međutim, empirijska istraživanja rađena u Nemačkoj, Velikoj Britaniji i nekim drugim zemljama su pokazala da su uspešnije one kompanije koje osim kredita za svoje finansiranje koriste dodatne finansijske instrumente. Drugi finansijski instrumenti, koji su na raspolaganju investitorima za finansiranje nekretnina su:

- Mezanin
- Investicioni kapital
- Sell&leaseback
- Obveznice i preferencijalne akcije
- Kolateralizovane dužničke obaveze (colateralised debt obligations-CDO)
- Hedžiranje kamatnih stopa

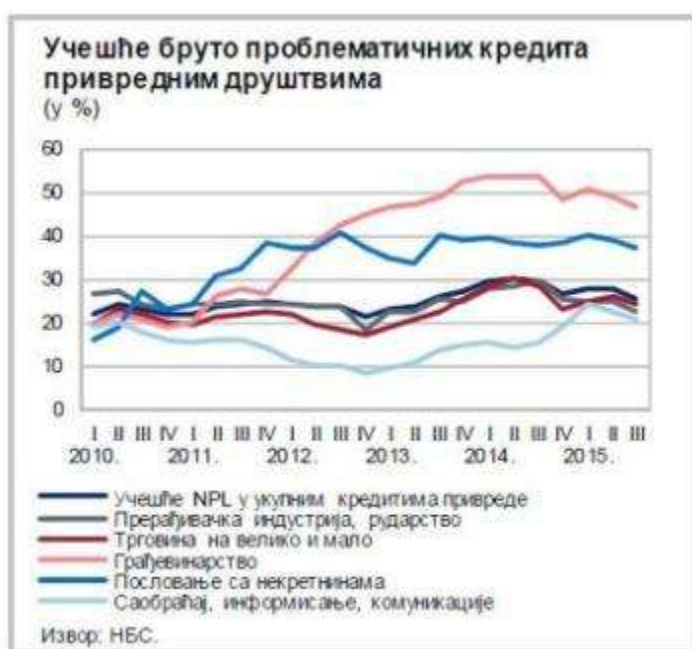
### Bankarski kredit

Bankarski kredit je bio i ostaće glavni izvor finansiranja nekretnina u Srbiji. Bankarski sektor je trenutno opterećen velikim brojem nenaplativih kredita. Učešće nenaplativih kredita u ukupnim kreditima privredi u novembru 2015. iznosilo je 23,7% a značajan deo se odnosio na sektor građevinarstva i poslovanja sa nekretninama.

NBS je u svom godišnjem izveštaju za 2014. ocenila da postoje negativni trendovi u otplati kredita kako na strani investitora tako i na strani kupaca koji nisu mogli da otplaćuju hipotekarne za kupljene stanove.

Namirenje hipotekarnih kredita kroz postupak prodaje nepokretnosti dovodi do povećanje ponude nepokretnosti sa jedne strane i obara njihovu vrednost a s druge strane to vuče cene naniže na celom tržištu nekretnina.

Dobra vest je da se kamatne stope privredi od septembra 2013. nalaze u konstantnom padu tako da su krajem 2015. kamatne stope na dinarske kredite za investicije bile oko 6,1% a za Evro indeksirane dinarske kredite za investicije su iznosile 4,4%. Pojeftinjenje kredita pojeftinjuje i investiciju izgradnju, ali s druge strane, banke su pritisnute da budu još selektivnije u izboru projekata koje će finansirati, jer sa tako niskim kamatnim stopama (a time i niskom zaradom) ne postoji previše prostora za greške i gubitke, kao što je to bio slučaj pre finansijske krize.



Zbog takve situacije, banke su postale konzervativnije i rigoroznije u oceni rizika svojih plasmana za finansiranje nekretnina i selektivnije u odabiru projekata koje će finansirati. Da bi smanjili svoje rizike, banke su zaoštrile svoje kriterijuma tako da, između ostalog, od budućih komitenata sada zahtevaju:

- Povećano učešće investitora u ukupnim troškovima finansiranja (30:70 ili sličan odnos)
- Da investitor ima unapred osiguranu prodaju (kod stanogradnje) ili potpisane ugovore o zakupu (kod komercijalnih projekata) značajnog dela budućeg projekta
- Solidan biznis plan sa jasno definisanim rizicima projekta i ocenom tih rizika
- Značajno iskustvo i reputaciju investitora
- Značajno iskustvo, reputacija i tehnički i finansijski kapacitet glavnog izvođača radova.

Investitori moraju da nastoje da svoje projekte finansiraju sa što više kreditnog kapitala, iz prostog razloga



što je on najjeftiniji i najpristupačniji izvor finansiranja. Pristupačnost i cene ovog izvora finansiranja zavisi od 2 glavna faktora:

1. Mogućnosti da nedostajuća finansijska sredstva za bankarsko finansiranje dopuni iz nekih drugih izvora kao što su mezanine ili finansijski investicioni kapital i
2. Prezencije adekvatnog biznis plana banci i/ili sufinansijerima.

Finansijski instrument mezanin je našao veliku primenu u građevinarstvu i investicionoj izgradnji u posljednje 4-5 godine. On je omogućio mnogim građevinskim kompanijama ili profesionalnim investitorima da prebrode restriktivnu politiku banaka tokom kriznih godina i ne odu u stečaj zbog nemogućnosti finansiranja projekata iz bankarskih izvora koji su ranije započeli ili nisu mogli da nastave.

### **Mezanin**

Mezanin je vrsta hibridnog finansijskog instrumenta, koji u osnovi predstavlja kombinaciju dužničkog i vlasničkog kapitala, odnosno ima osobine i konvencionalnog kreditnog aranžmana i investicionog kapitala. On se u bilansu stanja tretira kao dug koji je subordiniran u odnosu na bankarske kredite. U principu funkcioniše na način da mezanin fondovi obezbeđuju sredstva investitorima u obliku kredita, preferencijalnih akcija ili putem (konvertibilnih) obveznica. Mezanin finansiranje se obično kreće između 7 mil EUR i 30 mil EUR.

U građevinarstvu mezanin se često koristi i za premošćavanje nedostajućih sredstava između sopstvenog angažovanog kapitala na projektu i raspoloživih bankarskih kredita. Na primer, ako je banka odobrila 60% sredstava za finansiranje projekta a investitor ima 20% sopstvenih sredstava, preostalih 20% se pokriva mezaninom ((tzv. 60-80% loan-to-value (LTV) raspon)). Samo u Londonu tokom prvog kvartala 2011. oko 1 milijarde funti mezanina se koristilo za finansiranje ili refinansiranje investicione izgradnje nekretnina.

Cena mezanina kao finansijskog instrumenta se obično sastoji iz:

- a) relativno niske kamate koja se plaća tokom trajanja ugovora (redovna kamata, na primer, 4%),
- b) kamata koja se plaća na kraju kreditnog perioda (kapitalizovana kamata, na primer, 2%) i
- c) učešće u uspehu povećanja vrednosti projekta jednako vrednosti određenog udela u preduzeću na kraju kreditnog perioda (tzv. "equity kicker"). Ovaj udeo (ili vrednost udela) zavisi od vrednosti privrednog društva koje uzima mezanin i obično se kreće 1-5% vrednosti kapitala preduzeća.

Kamatna stopa može da bude fiksna, recimo 6%, ili promenljiva koja se vezuje za EURIBOR. Otplata glavnice je obično odjednom, na kraju kreditnog perioda ("bullet repayment") tako da dužnik tokom trajanja ugovora plaća samo redovnu kamatu. Ranija otplata glavnice kredita obično nije moguća ali su mogući su i drugačiji aranžmani. Atraktivnost mezanina leži pre svega u tome da se po pravilu koristi u situacijama kada banke i drugi poverioci ne žele da više da kreditiraju kompaniju bilo zato što kredit smatraju rizičnim u uslovima prezaduženosti firme ili zbog nedostatka sredstava kao posledica finansijske krize. Mezanin je subordiniran bankarskom kreditu tako da ne utiče na bankarska zaduženja korisnika mezanina. Izrada biznis plana sa dobrom projekcijom budućih novčanih tokova i adekvatnih finansijskih modela su od izuzetne važnosti za mezanin finansiranje (dobijanje kredita, cena, percepcija rezidualne vrednosti na kraju kreditnog perioda, percepcija rizika itd).

### **Mezanin za projektno finansiranje za prodaju (stambeni objekat)**

- Mezanin sa kraćim otplatnim rokovima, 12-36 meseci i mogućnošću da se produži za 12-24 meseci
- Struktuiše se kao dug/kredit subordiniran bankarskim kreditima
- Koristi se za izgradnju novih ili adaptaciju postojećih investicionih objekata za koje je potrebno kraće vreme realizacije
- Oplaćuje se iz prihoda od prodaje ili kada se stabilizuju novčani tokovi na projektu tako da je otplata moguća
- Cena zavisi od rizika kao što su tržišni rizik, rizik izgradnje, investicioni rizik itd
- Finansiranje "bez upućivanja" (non recourse) što znači da otplata mezanina zavisi isključivo od uspeha projekta za koji je uzet
- Struktura finansiranja
- LTC (loan to cost) 60-80%
- LTV (loan to value) 5-10% manje nego LTC

### **Mezanin za projektno finansiranje za rentiranje (komercijalni objekat)**

- Preuzima veći rizik nego mezanin za izgradnju
- Po strukturi izgleda više kao investicioni kapital nego kao dug (mada se u praksi zbog poreskih ušteda

prikazuje kao dug)

- Uzima se kada je period otplate nesiguran ili kada je dugoročan, 7-10 godina
- Fond menadžer ima veću kontrolu ili uticaj na projekat nego u prethodnom slučaju
- I ovde se radi o finansiranju bez upućivanja (non recourse)
- Struktura finansiranja
- LTV 70-90% (nekad i više od toga)

### **Investicioni kapital**

Investicioni kapital uglavnom dolazi od investicionih fondova. To su, uglavnom, privatne finansijske institucije (neke države imaju i svoje državne investicione fondove) koje sakupljaju finansijska sredstva od svojih investitora, institucionalnih ili individualnih radi plasiranja u hartije od vrednosti i projekte. Specijalizovani fondovi za ulaganje u nekretnine su private equity real estate funds (PERE) i real estate investment trusts (REIT).

Postoje i druge klasifikacije ovih finansijskih institucija, ali na našem tržištu možemo da razlikujemo 2 vrste institucionalnih finansijskih investitora, a) oni koji samostalno investiraju kao što su to, recimo grčki "Blue House Capital" (investirao u "Blue Center" na Novom Beogradu), "AFI Europe" (investirao u poslovni kompleks "Airport City Novi Beograd" i stambeni kompleks "Central Garden"), ili b) pak oni koji traže lokalne investitore sa kojima bi zajedno investirali u projekte u Srbiji kao na primer "Merryll Lynch RE" koji su zajedno sa domaćim "MPC Properties" investirali u "Ušće Shopping Center". U poslednje 2 godine u kontaktima baš sa takvim fondovima primećujemo njihovo veliko interesovanje za sufinansiranje većih investicionih projektata u Srbiji zajedno sa domaćim investitorima – od stanogradnje do hotela, maloprodajnih objekata u logističkih i distributivnih centara.

Investicioni fondovi mogu da budu sufinansijeri u procesu finansiranja izgradnje nekretnina. Njihovo učešće ima višestruki pozitivan uticaj na investicioni projekat:

- stabilizuje finansije,
- smanjuje rizik od nesolventnosti i stečaja,
- povećava sopstveni kapital,
- poboljšava kreditni rejting i bonitet,
- omogućava nove investicije i akvizicije

### **Mobilizacija domaće štednje za investicionu izgradnju**

Prema podacima NBS, na kraju februara 2016. građani Srbije su u bankama držali na štednji 1.077.742 miliona dinara ili 8,726 milijardi EUR, koji svojim vlasnicima trenutno donosi vrlo niske kamate/prinos. Od početka finansijske krize 2008. štednja građana je porasla za 3,928 milijardi EUR, ili prosečno godišnje je rasla za 561 mil EUR. Od ukupne sume, 1,165 milijardi EUR ili 13,4% su oročeni na razne periode do 5 godina. Investicioni ciklus u građevinarstvu nikada ne traje duže od 5 godina, a mnogi projekt se mogu završiti za 2-3 godine. To znači da postoji podudarnost u ročnosti između 1,1 milijarde EUR štednih uloga građana i perioda završetka većine investicionih ciklusa u građevinarstvu. Investitori bi morali da nađu načine da u direktnim investicijama ili posredstvom tržišta kapitala korišćenjem finansijskih instrumenata kao što su obične ili preferencijalne akcije, obveznice ili na drugi način da mobilišu deo od 1,1 milijardi EUR dugoročno oročene štednje.

Sigurni smo da bi štediše mogli da postanu i sufinansijeri u projektima investicione izgradnje, ukoliko im se ponude adekvatni prinosi koji odgovaraju preuzetim rizicima. Ako bi, na primer, samo 10% od ukupne dugoročno oročene štednje ili 110 miliona EUR bio angažovan kao investicioni kapital, to bi moglo da mobilise €300-400 kreditnog kapitala čime se investicioni potencijal domaćih investitora povećava na oko 500 miliona EUR. Nekretnine su još uvek najsigurnija investicija - istorijski, u poslednjih 30 godina bile najisplativija investicija koja je držala i uvećavala vrednost. Sve je manje investicionih mogućnosti koje bi bile alternativa ulaganju u nekretnine. Građani i dalje smatraju da će dugoročno nekretnine verovatno ostati investicije koje daju najbolji ili najsigurniji prinos.

### **Značaj biznis plana za privlačenje kapitala za investicionu izgradnju**

Nameće se zaključak da je investitorima na raspolaganju obilje finansijskih sredstva iz različitih izvora finansiranja za finansiranje izgradnje nekretnina. Bez obzira koji izvor finansiranja želi da privuče za svoj projekat, domaći investitor bi morao da ima dobro osmišljen investicioni projekat koji će da prezentira kroz

- a) arhitektonsku projektnu dokumentaciju, kompjuterski generisane slike projekta ili pak 3D film (video render) o samom projektu i
- b) biznis plan koji uključuje dobro osmišljen finansijski model finansiranja i profitabilnosti projekta sa svim potrebnim analizama.

Izbor načina finansiranja mora da uzme u obzir izvor vraćanja uložениh sredstava, tj. izvore prihoda koji su kod različitih tipova nekretnina različiti, sa različitom dinamikom i rizicima. Kod stambenih projekata izvor prihoda je prodaja stambenih jedinica a kod komercijalnih nekretnina (kancelarijski, maloprodajni, hotelski, distributivni itd prostor) to je pre svega zakup a takođe i povećanje vrednosti uloženog kapitala koji se realizuje kroz prodaju. Stambeni investicioni projekat se može graditi (finansirati) u fazama ali je to kod, recimo, maloprodajnih objekata to gotovo nemoguće. To znači da svaka vrsta projekta ima sebi sopstvene novčane tokove odliva i priliva finansijskih sredstava.

Investitor bi morao da svoj biznis plan prilagodi potrebama finansijera kojima se obraća, da shvati njihove potrebe i percepcije rizika i nivoe prinosa na uloženi kapital koji bi zadovoljili njihove zahteve. Ukoliko aplicira za kredit, investitor mora da bude svestan da banke po definiciji traže da buduća slobodna raspoloživa gotovinska sredstva (poslovni dobitak nakon odliva postojećih/tekućih troškova aktivnosti investiranja i finansiranja) pokrivaju otplatu kredita u uvećanom iznosu od  $x1,2-1,5$  (debt service coverage ratio—DSCR). Koeficijent uvećanja zavisi od njihove percepcije rizika komitenta. Različite banke imaju različit pristup, ali uglavnom, njihova odeljenja za procenu rizika imaju tendenciju da projektovane buduće prihode umanje za 20-40% (tzv. "šišanje"), u zavisnosti od percepcije rizika projekta ili ostvarivosti prognoze budućih prihoda i ostalih relevantnih faktora. Pažljivo planiranje novčanih tokova kroz pripremu, često kompleksnih dinamičkih finansijskih modela je od velike važnosti za pripremu finansijskog plana svakog investicionog projekta. Neadekvatno planiranje može dovesti do zastoja i kašnjenja u izgradnji projekta, povećanju troškova, smanjenju profita.

Suinvestitori/sufinansirajeri će se više fokusirati na profitabilnost projekta, tj, šta ostaje njima nakon isplate operativnih troškova projekta i otplate bankarskih kredita.

### **Kompozicija biznis plana**

Primeru radi, biznis plan za finansiranje hotelskog objekta koji bi bio namenjen suinvestitorima (investicioni fondovi, domaći investitori) ali i bankama bi, između ostalog, morao da ima sledeće delove i analize:

1. OPIS PROJEKTA I SVRHA INVESTIRANJA
2. ANALIZA RAZVOJNIH MOGUĆNOSTI I SPOSOBNOSTI INVESTITORA I REFERENCE
3. ANALIZA TRŽIŠTA
4. TEHNIČKO - TEHNOLOŠKE OSOBINE HOTELA
5. ANALIZE LOKACIJE
6. STRATEGIJA RADA NA PROJEKTU
7. EKONOMSKO - FINANSIJSKA ANALIZA
  - a. Obim i struktura investicionih ulaganja,
  - b. Izvori finansiranja, struktura kapitala, prosečna ponderisana cena kapitala (PPCK/WACC)
  - c. Obračun potrebnih obrtnih sredstava, projekcija gotovinskih tokova
  - d. Dinamički plan bilansa uspeha
  - e. Obračun troškova usluga i formiranje ukupnog prihoda
  - f. Priprema dinamičkog finansijskog modela finansiranja
  - g. Analize specifične za iskorišćenost kapaciteta u hotelskom sektoru—ADR, RevPAR, TrevPAR, GOPPAR itd.
  - h. Ocena rizika projekta
    - i. Pravni
    - ii. Finansijski
    - iii. Komercijalni (rizik tržišta)
    - iv. Građevinski
    - v. Sposobnosti investitora i njegovog tima da kompletira projekat
    - vi. Sposobnost i kapacitet glavnog izvođača radova
    - vii. Kvaliteta odabranih konsultanata (arhitekta, nadzor, marketing i prodaja itd)

## 8. INVESTICIONA OCENA PROJEKTA

- a. Analiza profitabilnosti i isplativosti ulaganja-
    - i. neto sadašnja vrednost (NPV),
    - ii. period povratka,
    - iii. interna stopa rentabilnosti (IRR),
    - iv. AHP (Analytic hierarchy process) metoda ocene projekta
  - b. Prelomna tačka profitabilnosti (break even analysis)
  - c. Linearna regresija i standardna devijacija ulaganja
8. ANALIZA OSETLJIVOSTI (sensitivity analysis)
9. NAČIN ZAŠTITE INTERESA INVESTITORA

## Poslovanje "licem u lice" - "TPA Horwath Srbija" među liderima u poreskom savetovanju i reviziji

"TPA Horwath Srbija" jedna je od vodećih firmi koje se bave poreskim savetovanjem i revizijom u Srbiji. Kompanija je osnovana 2010. godine u Beogradu i ima 20 zaposlenih koji su zaduženi i za tržišta Crne Gore i Bosne i Hercegovine.

"TPA Horwath Group" ima svoje kancelarije u 11 zemalja centralne i istočne Evrope i zapošljava oko 1.000 ljudi na 25 lokacija u Albaniji, Austriji, Bugarskoj, Češkoj, Hrvatskoj, Mađarskoj, Poljskoj, Rumuniji, Slovačkoj, Sloveniji i Srbiji.

Iz "TPA Horwath" navode da njihov najvažniji alat nisu kalkulatori, tabele i najnovija tehnologija, već "bliži pogled, izoštrjen sluh, dobar nos i iskren razgovor".

Upravo to je ono što kompanija podrazumeva pod poslovanjem "licem u lice" (Face-to-Face-Business), što je i glavna filozofija koju zastupa na regionalnom i internacionalnom nivou.



- Prema našem mišljenju, lična komunikacija između Vas i Vašeg konsultanta od ogromnog je značaja za ostvarenje uspešne saradnje – navodi Bojan Žepinić, partner u kompaniji "TPA Horwath Srbija". "TPA Horwath Srbija" je dinamična i nezavisna praksa koja se bavi računovodstvom, poreskim i finansijskim savetovanjem i revizijom. Takođe, nudi i brojne usluge u oblasti korporativnih finansija i menadžment konsaltinga, koje su strateški dizajnirane tako da omogućavaju pojedincima i vlasnicima biznisa da se fokusiraju na svoje vizije i ciljeve.

Posvećenost je sastavni deo korporativne kulture "TPA Horwath"-a, a kompanija je uvek okrenuta ka budućnosti i zato sebe smatra partnerom svojih klijenata.

- Stvaramo prihvatljiva rešenja i pratimo svoje klijente u njihovom realizovanju. Mi smo uključeni u ekonomiju i pravo putem saradnje sa zakonodavcem i različitim organizacijama, visokoobrazovnim institucijama i fakultetima. Uvek smo korak ispred sadašnjosti, što je prednost za naše klijente - ističe Žepinić.

Kada je reč o savetovanju i podršci, "TPA Horwath" ima eksperte u oblasti imovinskih pitanja, revizije privrednih društava, reorganizacija, optimalnih poreskih struktura, te u radnim odnosima. Dodatno nude i računovodstvo, bilansiranje i obračun zarada.

U građevinskoj industriji, "TPA Horwath" posluje sa građevinskim firmama i na srpskom tržištu je partner nekim od najvećih investitora ili izvođača radova. Takav status je stečen visokokvalifikovanim lokalnim profesionalcima, ali i izuzetnim referencama stečenim pre svega u Austriji, ali i čitavoj centralnoj i istočnoj Evropi.

Kompanija pruža podršku svojim klijentima na engleskom, nemačkom i svakom nacionalnom jeziku u svim zemljama u kojima posluje, zato svaka kancelarija ima takozvani "German & English Desk".

"TPA Horwath" je član međunarodne mreže "Crowe Horwath International" koja predstavlja organizaciju pravno samostalnih i nezavisnih računovođa, poreskih i finansijskih savetnika i revizora. Ova mreža broji 191 člana sa 680 kancelarija u više od 100 zemalja i približno 29.400 zaposlenih.

Preko ove mreže, klijenti "TPA Horwath" dobijaju najbolji kvalitet profesionalnih usluga koji krasi svakog od pravno nezavisnih članova "Crowe Horwath International"-a, a koji su na raspolaganju u svim ekonomski značajnim gradovima i regionima širom sveta.

## **Ivan Simić, Country Manager u kompaniji "Danos" - Srbija ima još dosta prostora za razvoj komercijalnih i stambenih nekretnina**

Kompanija "Danos" prisutna je u Srbiji od 2009. godine, kada je u saradnji sa finansijskom grupacijom "BNP Paribas" otvorila predstavništvo u Beogradu. Ova vodeća konsultantska firma za nekretnine saraduje sa klijentima kao što su "Aviv Arlon", "Big Cee", "Fishman group", Komercijalna banka, Erste banka, "Univerexport", DIS, "Delhaize", "Vero", "Robne kuće Beograd", Vojvođanska banka, Banca Intesa, NIS, "Mercator", IDEA, "Diechmann", "Takko Fashion", "McDonald's", JYSK, "Telenor", "Gorenje" i mnogi drugi.

Tokom višegodišnjeg poslovanja u Srbiji, "Danos" se pozicionirao kao jedan od glavnih konsultanata za nepokretnosti, o čemu svedoči niz uspešnih projekata. U portfoliju kompanije nalaze se i ritejl parkovi izraelske grupe "Aviv Arlon", koja je "Danos" angažovala kao vodećeg savetnika.

Ivan Simić, Country Manager kompanije "Danos" u razgovoru za "eKapiju" istakao je koji su glavni trendovi u razvoju nekretnina u Srbiji, kako se kreću cene zakupa i koliko je Srbija atraktivna stranim investitorima u poređenju sa zemljama regiona.

### **eKapija: Na kojim ste projektima radili u protekloj godini i kako biste ocenili stanje na tržištu nekretnina u 2015. i na početku 2016. godine?**

- "Danos" je u prošloj godini radio na ritejl parkovima "Aviv Park" u Zrenjaninu, "Aviv Park Zvezdara" i "Zemun Park" u Beogradu. Kada je reč o maloprodajnim nekretninama u Srbiji, naš utisak je da je došlo do blagog zasićenja ovog tržišta. Zabeležen je intenzivan trend gradnje ritejl parkova u sekundarnim gradovima, te su zadovoljene potrebe oko 80% gradova u Srbiji. Bitan faktor je i kupovna moć stanovništva, koja je ostala na istom nivou. Zbog toga se pojedini projekti "muče" na startu, a za rast prometa je potreban duži vremenski period.

U 2015. godini došlo je do veće potražnje za logističkim prostorima A klase. Gradnja industrijskih nekretnina se zahuktala, te očekujemo da će se taj trend nastaviti u narednom periodu. Dodao bih i da postoji fond, koji je zainteresovan upravo za akvizicije industrijskih objekata u Srbiji.

Što se tiče kancelarijskog i stambenog prostora, činjenica je da postoji interesovanje zakupaca. Trenutno je nekoliko velikih projekata u fazi izgradnje, a većina investicija fokusirana je na Beograd, sa opštinom Novi Beograd kao epicentrom ulaganja.

### **eKapija: Budući da ste radili na nekoliko ritejl park projekata, kako ocenjujete dalji razvoj tog maloprodajnog formata u Srbiji? Po čemu su ritejl parkovi konkurentni u odnosu na šoping centre?**

- Ritejl parkovi su odličan izbor za sekundarne gradove, koji nemaju objektivnu potrebu za većim maloprodajnim formatima. Smatram da u gradovima koji već imaju ove projekte neće doći do dalje ekspanzije, dok gradovi sa manje od 50.000 stanovnika nisu spremni za ovakve objekte. S druge strane, mogli bismo da očekujemo otvaranje ritejl parkova u gradovima kao što su Kraljevo, Požarevac, Užice i Lazarevac.

Prednost tržnih centara na otvorenom sastoji se u nižim troškovima izgradnje i održavanja objekta, kao i u konkurentnim cenama zakupina. Oni, doduše, nisu atraktivni kao šoping centri kada je u pitanju miks zakupaca. Ritejl parkovi imaju manje-više standardne zakupce, uglavnom su to brendovi nižeg cenovnog ranga, te ne nude toliku raznolikost sadržaja kao šoping molovi. Primera radi, u ove objekte ne mogu se dovesti globalni igrači, kao što je "Inditex". Da svako pravilo ima izuzetak, potvrđuje i činjenica da je H&M ušao u ritejl parkove u Srbiji ("Aviv Park" Zrenjanin i Pančevo, "Shoppi Retail Park" u Subotici). Rekao bih da je glavni razlog ovakve ekspanzije oskudna ponuda šoping centara.

### **eKapija: Koliko su Beogradu potrebni novi tržni centri? Da li je sa izgradnjom šoping molova došlo do pada "street retail"-a i kako se kreću cene zakupa?**

- U Beogradu postoji potražnja za kvalitetnim maloprodajnim prostorom. Činjenica da u prestonici nema dovoljno šoping centara koči i ulazak novih brendova na domaće tržište. Prema našoj proceni, Beogradu je

apsolutno neophodan veći maloprodajni kompleks. Govorimo o tržišnom centru bruto površine za izdavanje od 80.000 do 100.000 m<sup>2</sup>. Među projektima u najavi, spomenuo bih budući šoping mol na Ibarskoj magistrali. Na toj lokaciji je planirana izgradnja tržišnog centra od 50.000 m<sup>2</sup>, pored koga će se nalaziti ritejl park površine oko 20.000 m<sup>2</sup>. Ovakav projekat je posebno značajan za taj deo grada, u kome vlada oskudica maloprodajnog prostora.

"Street retail", odnosno cene zakupa lokala u centru grada jesu u padu, ali su se u poslednje vreme stabilizovale. Uglavnom se radi o dugoročnom zakupu, a cene se kreću od 40 do 130 EU po m<sup>2</sup> u zavisnosti od veličine lokala. U šoping centrima u Beogradu prosečna renta je nešto niža - oko 30 EUR po m<sup>2</sup>. Sa izgradnjom novih šoping molova, svakako će doći do pada cena zakupnina u postojećim koji sada, usled nerazvijenog tržišta, imaju veliku tražnju.

### **eKapija: Kako se kreću cene stanova u Beogradu i Srbiji, i predviđate li rast prometa rezidencijalnih nekretnina u 2016?**

- Stanogradnja je u usponu, a tržište dobro prihvata nove projekte. Tu bih posebno naglasio projekte na Novom Beogradu, kao i stambeni kompleks "Central Garden" u beogradskoj opštini Palilula. Cene stanova dostižu i 2.000 EUR po m<sup>2</sup>, a kupaca za kvalitetnu stanogradnju ima. Primetna je i sve veća razlika između novogradnje, koja je u usponu, i starogradnje, kojoj padaju cene. Na osnovu ovih parametara, očekujemo veći promet stambenih nekretnina u tekućoj godini.

### **eKapija: U poređenju sa zemljama regiona, koliko je Srbija atraktivna stranim investitorima koji ulažu u nekretnine?**

- Prednost Srbije u odnosu na region je nedovoljna ponuda, gde ima dosta prostora za razvoj. Investicije dodatno pospešuje rast potražnje u svim segmentima. Susedne zemlje, poput Hrvatske, ili Bugarske, imaju mnogo više šoping molova, logističkih centara, "office zgrada". Samim tim su i cene zakupa na tim tržištima niže nego na domaćem. Dobar pomak je rast broja investicionih transakcija, koji pokazuje da su investitori prepoznali potencijal Srbije. Pomak u ovom pogledu trebalo bi da ohrabri kompanije koje poslovanje zasnivaju na izlaznoj strategiji, odnosno grade nekretnine sa ciljem da ih kasnije prodaju. Postoji i sve više investitora koji žele da kupe industrijske objekte, tako da bih logističke objekte označio kao jedan od sektora sa najvećim potencijalom za nova ulaganja.

### **eKapija: Koje sve usluge "Danos" pruža klijentima i šta izdvaja Vašu kompaniju u odnosu na konkurenciju?**

- "Danos", između ostalog, pruža usluge procene vrednosti nekretnina, izrade studija izvodljivosti, property management-a, posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti. Odlikuje nas izuzetna posvećenost klijentima i sposobnost za uspostavljanje i održavanje dugoročne poslovne saradnje. Kompanija "Danos" u regionu posluje u saradnji sa globalnom grupacijom "BNP Paribas", u čije ime servisiramo klijente na Balkanu. Spektar usluga iz domena investicionog savetovanja i zastupništva pružamo preko svojih kancelarija u Srbiji, Grčkoj i na Kipru. Poslovanje zasnivamo prema najvišim profesionalnim standardima u skladu sa Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) akreditacijom.

### **eKapija: Koji su planovi "Danosa" za 2016. godinu?**

- Cilj nam je da nastavimo regionalnu ekspanziju u 2016, kao i u narednim godinama. Za sada je u planu otvaranje novih kancelarija u Crnoj Gori, Bugarskoj i Makedoniji.

## **Mia Zečević, partner u firmi "Novaston Asset Management" - Očekujemo rast ulaganja u šoping centre i ritejl parkove**

Od početka rada u Srbiji kompanija "Novaston Asset Management" saradivala je sa velikim kompanijama i investicionim fondovima koji su ulagali i dalje ulažu u tržište nekretnina u našoj zemlji kao što su:

"Cushman & Wakefield", "Debenham Thourard Zadelhoff"-DTZ, "Nepi", "Immofinanz Group", "Aviv Arlon", UniCredit, Aik Banka, Intesa Leasing, Erste Banka, Eurobank, "Nelt" i drugi. Svojim klijentima pružaju sveobuhvatan set profesionalnih usluga u oblasti komercijalnih nekretnina.

- Od našeg nastanka ostvarili smo saradnju sa svim investitorima prisutnim na našem tržištu. Trenutno radimo na novim akvizicijama u Srbiji i regionu, kao i na razvoju novih atraktivnih projekata sa stranim i domaćim



investitorima - kaže u razgovoru za "eKapiju" Mia Zečević, partner u "Novastonu".

Sa Miom Zečević razgovarali smo o trendovima ulaganja u nekretnine, zašto se u Srbiji mogu očekivati još veća ulaganja u maloprodajne prostore, kao i u čemu je specifičnost "Stop.Shop" ritejl parkova na čijoj su realizaciji u više gradova Srbije angažovani kao konsultant investitora, kompanije "Immofinanz".

**eKapija: Saradujete sa različitim domaćim i stranim investitorima koji ulažu u nekretnine na našem tržištu. Da li su Vaši klijenti zadovoljni dosadašnjim poslovanjem u Srbiji i koji su njihovi utisci?**

- Opšti utisak koji možemo preneti je da investitori, a posebno strani, nalaze da je naše tržište veoma izazovno i da i dalje postoje određene prepreke u odnosu na razvijenije zemlje. Napravljen je veliki pomak u prethodnim godinama, pre svega sprovođenjem temeljne reforme u oblasti planiranja i izgradnje gde su strani investitori prepoznali trud i napredak koje je Srbija dostigla u ovoj oblasti.

Uloga "Novastona" je da, kroz naše poznavanje tržišta, dodatno olakša put svojim klijentima i da znatno umanjí rizike prilikom realizacije njihovih investicija. Strani investitori su u nama prepoznali pouzdanog partnera koji im može pomoći da svoje investicije prilagode potrebama i specifičnostima lokalnog tržišta. Domaćim investitorima pomažemo da primene najbolju praksu sa razvijenih tržišta.

**eKapija: Kako "Novaston" vidi tržište nekretnina u Srbiji? Koje usluge nudite svojim klijentima?**

- Tržište nekretnina u Srbiji je i dalje nerazvijeno u poređenju sa zapadnim zemljama, što je i očekivano, s obzirom na to da se ono počelo razvijati tek nakon 2000. godine. Ekonomska kriza je dodatno usporila ovaj razvoj, gde smo za posledicu u prethodnim godinama imali period stagnacije iz koga sada izlazimo.

"Novaston" je nastao kao moderna platforma, koja kombinuje dugogodišnje iskustvo stečeno na najrazvijenijim svetskim tržištima sa poznavanjem lokalnih prilika i specifičnosti ovog regiona. Ovakvim pristupom, sa jedne strane, omogućavamo našim klijentima da svoje projekte prilagode lokalnom tržištu dok sa druge strane pomažemo razvoj lokalnog tržišta u skladu sa najboljom svetskom praksom.

"Novaston" pruža sveobuhvatan set profesionalnih usluga u oblasti komercijalnih nekretnina. Ključ našeg uspeha je u timu ljudi koji poseduju veliko znanje i želju da u svakom poslu pruže klijentu dodatnu vrednost i nivo posvećenosti koji je neprevaziđen na našem tržištu. Pored podrške u razvoju projekata i usluga upravljanja imovinom sa komercijalnog i tehničkog aspekta (Property and Facility Management), pružamo usluge posredovanja u prodaji i izdavanju nepokretnosti kao i usluge procene vrednosti nepokretnosti. Saradujemo sa bankama i drugim institucionalnim investitorima, kojima pružamo usluge strateškog upravljanja portfeljima nepokretnosti, kao i razvoja prodajnih mreža.

**eKapija: Šta će, prema Vašem mišljenju, obeležiti ulaganja u nekretnine u Srbiji u narednim godinama?**

- U narednim godinama očekujemo nastavak trendova koji su već sada vidljivi, a to je razvoj modernih maloprodajnih formata: šoping centara i ritejl parkova. Ovaj razvoj je uslovljen tražnjom za modernim maloprodajnim prostorom od strane zakupaca koji su prisutni na našem tržištu, ali i onih koji na ovo tržište žele da uđu. Trenutno smo u situaciji da postoji nedostatak odgovarajućeg modernog prostora, kako u Beogradu, tako i u ostalim gradovima i svakako možemo očekivati da se u narednom periodu realizuje značajan broj novih investicija u ovoj oblasti.

**eKapija: Čačak je već dobio svoj ritejl park "Stop.Shop", a u Nišu je svečano otvoren 21. aprila. Koji sadržaji su dostupni u okviru "Stop.Shopa" i šta Nišljie čeka u ovom objektu?**

- Ideja ritejl parkova prati potrebu savremenog potrošačkog društva za modernizacijom ali i trenutne prilike i kupovnu moć stanovništva. Nažalost, veliki broj gradova u regionu ne može opravdati investiciju kakav je tradicionalni šoping centar, ali to ne znači da stanovništvo u tim gradovima ne može da dobije moderan prostor za kupovinu i zabavu. Upravo je to koncept ritejl parka koji "Novaston" prenosi svojim klijentima i shodno tome on čini šoping centar na otvorenom, sa svim dodatnim sadržajima u vidu restorana, kafića, bioskopa, igrališta za decu, koje obično nalazimo u tradicionalnim šoping centrima.

Projekat u Nišu će biti prava slika tog koncepta, sa najmodernijim bioskopom izvan Beograda i sa renomiranim zakupcima od kojih mnogi nisu bili dostupni kupcima u ovoj oblasti.

**eKapija: Najavljeno je i da će još neki gradovi dobiti "Stop.Shop" objekte. Kada ih možemo očekivati i da li će sadržaj varirati u odnosu na ove koji su otvoreni?**

- U naredne tri godine, u planu je realizacija i otvaranje još 10 projekata širom Srbije. Ove godine to su Niš i Valjevo, a dinamika i redosled ostalih projekata zavisiće od brojnih faktora. Iako smo definisali jasan koncept koji želimo da vidimo na svakom projektu, postoji niz faktora koji su specifični za svaki grad i lokaciju, te se u skladu sa tim trudimo da svaki projekat u određenoj meri prilagodimo ovim specifičnostima. Time podižemo uspešnost samog projekta, a našim posetiocima dajemo mesto koje ispunjava njihova očekivanja kada su u pitanju kupovina i slobodno vreme. Svakako nam je u velikom interesu i radimo na

tome da sve projekte pozicioniramo i razvijemo na teritoriji cele Srbije, od severa do juga.

**eKapija: Koliko su generalno brendovi zainteresovani za zakup prostora u ritejl parkovima u odnosu na šoping centre?**

- Na našem tržištu već postoji veliki broj internacionalnih brendova koji se u zapadnim zemljama pozicioniraju u okviru ritejl parkova. Razvijeni internacionalni brendovi imaju jasno definisane standarde koje maloprodajni prostor mora da zadovolji, što je u ritejl parkovima veoma lako učiniti. Dodatno, mi smo veoma aktivno radili na promociji koncepta ritejl parkova kod svih zakupaca i veoma smo zadovoljni interesom koji do sada imamo za naše buduće projekte. Posebno se trudimo da pružimo podršku lokalnim zakupcima da prepoznaju prednosti poslovanja u okviru ritejl parkova, čime podstičemo njihov razvoj i širenje.

**eKapija: Koje su prednosti "Stop.Shop" ritejl parkova u odnosu na ostale?**

- Iza "Stop.Shop" projekata stoji jedan od najvećih evropskih investicionih fondova koji svojom snagom i profesionalnim pristupom stvara pouzdano okruženje za poslovanje zakupaca. U okviru "Stop.Shop" projekata prisutni su poznati internacionalni brendovi, kao i odličan miks ponude koji će zadovoljiti potrebe svih kupaca. Nastojimo na tome da svaki "Stop.Shop." projekat bude mesto na kome ljudi, pored kupovine, provode svoje slobodno vreme u društvu svojih prijatelja i porodice, a kao sinonim novog mesta za okupljanje u gradu. I u ostalim projektima koje vodi "Novaston", stremimo ka istim ovim vrednostima.



**eKapija: Koliko je srpsko tržište atraktivno stranim investitorima da ulažu u ritejl parkove ili šoping centre? Šta možemo očekivati narednih godina?**

- Strani kao i lokalni investitori prepoznali su neiskorišćenu mogućnost i kapacitet lokalnog tržišta, odnosno jako mali broj maloprodajnih objekata i neznatno ulaganje u iste (šoping centre ili ritejl parkove). Za manje gradove, adekvatan model ovakvog objekta jeste ritejl park, te će se ovakve investicije nastaviti i u godinama koje su ispred nas.

**eKapija: Šta sve utiče na izbor određenog grada za izgradnju ritejl parka?**

- Kao svaku investiciju, tako i ritejl parkove prate određeni parametri – kupovna moć, veličina grada, broj stanovnika zajedno sa njihovim kupovnim navikama a takođe i već postojeći objekti i brendovi. Precizno istraživanje tržišta kao predikcija ekonomske i geopolitičke situacije daju bitne smernice koje se upotpunjuju iskustvom investitora i na taj način donosi ispravna odluka.

**eKapija: Na koje prepreke se obično žale investitori? Kako im "Novaston" pomaže u savladavanju problema?**

- Uvek prisutna problematika je birokratija i nepristupačnost lokalnih institucija. I ako se radi na reformama, i dalje je lokalni "know how" najbitnije oruđe koje omogućava efektivnost i efikasnost u radu. Pored usluga u posredovanju sa institucijama, lokalno tržište nosi određene specifičnosti projekata gde se investitori oslanjaju na našu ekspertizu i poznavanje tržišta u svim segmentima, od početka samog projekta pa sve do svakodnevnih Property Management odluka i aktivnosti.

**eKapija: Koje je još projekte "Novaston" razvijao i bio uključen u realizaciju?**

- Od svog nastanka "Novaston" je imao prilike da sarađuje sa skoro svim najvećim kompanijama u Srbiji, kao i sa internacionalnim investicionim fondovima koji su prisutni na našem tržištu. U 2014. godini smo posredovali u prodaji šoping centra "Kragujevac Plaza" i tom prilikom vodili ceo "due dilligence" proces na strani kupca. Svojim klijentima takođe pružamo konsultantske usluge, usluge Asset Management-a kao i usluge Property i Facility Management-a. Zahvaljujući ovakvom pristupu tržištu razvijali smo i bili direktno uključeni u vođenje jednih od trenutno najatraktivnijih šoping centara i ritejl parkova širom Srbije: "Forum Shopping Center" u Nišu, "Vivo Shopping Park" u Jagodini, "Kragujevac Plaza", "Stop.Shop" u Čačku, Nišu, Valjevu i drugi.

Trenutno radimo na novim akvizicijama u Srbiji i regionu, kao i na razvoju novih atraktivnih projekata sa stranim i domaćim investitorima.

**eKapija: Koji su planovi "Novaston"-a u ovoj i u narednim godinama?**

- Planovi "Novastona" u ovoj, a tako i u narednim godinama, jasno su određeni željom da na tržištu celog regiona pružimo set usluga u skladu sa najvišim svetskim standardima i da time doprinesemo rastu naše firme, ali i razvoju samog tržišta. Naš cilj takođe teži i ka tome da kroz proaktivan pristup i veliku



posvećenost utičemo na brži i održiviji rast celog tržišta nekretnina. "Novaston" je za manje od tri godine svog postojanja, postao prepoznatljiv brend kako na tržištu Srbije tako i na tržištu regiona i veoma smo ponosni na to što iza ovog uspeha stoji samo profesionalnost i posvećenost našeg tima ljudi. To nam uliva nadu i uverenje da nas očekuju još veći uspesi u narednim godinama.

## **Pouzdan partner građevinske industrije - Šabačka kompanija "Set" angažovana na nekoliko značajnih projekata širom Srbije**

Šabačka kompanija "Set" ovih dana vredno radi na nekoliko projekata širom Srbije. Reč je o sedam novih objekata od kojih su četiri stambena i stambeno-poslovna, dva komunalna i jedan industrijski. Ukupna površina svih objekata u izgradnji je više od 50.000 m<sup>2</sup>.

Kako je za "eKapiju" rekla direktorka kompanije "Set" Milenca Srećković, na tri objekta "Set" je i projektant i izvođač, na dva su samo izvođači radova, dok su na preostala dva projektanti, izvođači i investitori.

- Jedan od komunalnih objekata na kojima izvodimo radove je postrojenje za prečišćavanje otpadnih voda u Šapcu i tu smo praktično završili posao. U toku je primopredaja radova i obuka osoblja za rad na postrojenju. Ukupna vrednost radova je oko 8,5 mil EUR. Mi smo na postrojenju izvodili građevinske radove i spoljnu infrastrukturu kao podizvođač nemačke firme "Hochtief Infrastructure". Investitor je Evropska delegacija u Srbiji – istakla je Srećković.



U Subotici rade na Regionalnoj deponiji, koju takođe finansira Evropska delegacija u Srbiji i gde je "Set" u konzorcijumu sa kompanijama IBI iz Italije i "Instel" iz Novog Sada.

- Ukupna vrednost ovih radova je oko 14 mil EUR. Konzorcijum je i projektant i izvođač radova. Dobijena je građevinska dozvola i izgradnja je u toku – kaže naša sagovornica.

Za Građevinsku direkciju Srbije u Novom Beogradu "Set" gradi dva stambena objekta ukupne površine oko 19.000 m<sup>2</sup>. Tu su i projektanti i izvođači radova. Projekat je završen, pribavljena je građevinska dozvola i trenutno su u fazi pobijanja šipova.

- Industrijski objekat koji je sada u izgradnji je Fabrika pirotehnike u Koceljevi. Na ovom objektu smo i projektanti i izvođači. Ukupna vrednost posla je oko 2 mil EUR. Radovi su završenoj fazi i očekuje se tehnički prijem u toku juna – dodaje Srećković.

Sagovornica "eKapije" kaže da dva stambeno-poslovna objekta koja "Set" trenutno gradi u Šapcu imaju ukupno 42 stana i 7 lokala. Dodaje da se zgrade rade potpuno u skladu sa savremenim energetskim zahtevima, a za grejanje i hlađenje se koriste i obnovljivi izvori energije, kao što su podzemne vode kojima je Šabac bogat.

- Jedan je pri kraju i očekujemo tehnički prijem u toku maja, a veća zgrada, od 30 stanova, biće završena do maja 2017.

Osim objekata koji su trenutno u izgradnji, ova šabačka kompanija priprema još nekoliko lokacija za izgradnju stanova i poslovnih prostora. Za jednu parcelu u Šapcu uskoro bi trebalo da dobiju građevinsku dozvolu.

- Objekat će imati ukupno 110 stanova, i osim visoko energetskih svojstava, imaće i mogućnost formiranja "pametnih stanova" po želji i zahtevu kupaca. Nadamo se da će uvođenje ovih novina omogućiti nastavak zadovoljavajuće prodaje stanova koju sada imamo – ističe Srećković.

Iako je kriza u građevinarstvu evidentna, "Set" je najavio zapošljavanje novih radnika. Kako ističe direktorka Srećković već su u toku ove godine primili 40 radnika. Reč je o armiračima, tesarima, zidarima, pomoćnim radnicima u građevinarstvu, rukovaocima građevinskih mašina, tehničarima, kao i inženjerima.

- Većina ih je primljena na određeno vreme, ali deo njih, posebno onih koji su spremni da rade i uče, najverovatnije ćemo i zadržati. Mislimo da ćemo u toku naredna dva do tri meseca zaposliti, verovatno, još najmanje 30 radnika.

"Set" pruža usluge projektovanja, od urbanizma do detaljne izvođačke dokumentacije, u svim oblastima – visokogradnji, niskogradnji, hidrotehnici, instalacijama. U okviru firme radi projektni biro sa blizu 50 zaposlenih, od kojih su većina inženjeri raznih struka.

- U izvođenju smo se pre svega specijalizovali za visokogradnju i izvođenje grubih građevinskih radova. Posedujemo dve fabrike betona, kranove, pumpe za beton, miksera itd – kaže Srećković.

### **Kako "Set" vidi tržište nekretnina u Srbiji**

- Novi investicioni ciklus koji donosi investicije u infrastrukturi i industriji pokrenuće i tržište nekretnina u smislu stambenog i poslovnog prostora na teritoriji cele Srbije i mislim da je upravo to bitno - aktivirati ceo prostor Srbije, ne samo Beograd, jer ovde celo vreme postoji tržište za nekretnine, i problemi su bili na drugom mestu, ne u tražnji – ističe naša sagovornica.



Dodaje da osmišljena i planska izgradnja ili obnova industrijskih pogona, pokretanje savremene poljoprivrede, pre svega sa adekvatnim prerađivačkim kapacitetima, izgradnja infrastrukturnih objekata, za šta postoji realna osnova u ovom periodu pridruživanja EU i održavanja dobrih odnosa sa Kinom i Rusijom, može da pokrene tražnju za nekretninama na teritoriji cele Srbije.

- Mislim da to pre svega zavisi od nas i naše države. Pokretanje tražnje pokrenuće obnovu građevinskog fonda i izgradnju novog. Nadam se da to kao društvo možemo ostvariti i mi se pripremamo za to. Direktorica "Seta" kaže da je jedan od izazova i osmišljavanje finansiranja izgradnje i pokretanje

razvojnog investicionog ulaganja u građevinarstvo.

- Tu pre svega mislim na podizanje konkurentnosti naših građevinskih firmi kroz omogućavanje nudi, ne samo izvođenja ili projektovanja, već i kreditiranja. Ako naše građevinarstvo bude imalo državu i banke iza sebe, uspeće da gradi velike objekte i kod nas, a i u regionu.

### **Planovi**

Naša sagovornica kaže da im je u narednom periodu u planu dalje usavršavanje u novim tehnologijama izgradnje i projektovanja, pre svega u oblastima komunalne infrastrukture (tretman otpadnih voda i čvrstog otpada), kao i stambene i industrijske gradnje.

## **Još 250 modernih stanova na Vračaru - Novosadska "Aleksandar grupa" u avgustu počinje gradnju stambeno-poslovnog kompleksa**

Beogradsku opštinu Vračar uskoro će krasiti novi stambeno-poslovni kompleks. "Aleksandar grupa" iz



Novog Sada, čiji graditeljski opus traje više od 20 godina, će u avgustu ove godine u Južnom bulevaru početi gradnju moderne zgrade koja će zadovoljiti sve potrebe savremenog stanovanja i poslovanja.

Novi stambeno poslovni objekat je planiran na prostoru većem od 5.000 m<sup>2</sup> i ukupne bruto površine 40.000 m<sup>2</sup>. Ulice koje okružuju parcelu budućeg kompleksa su Južni Bulevar na severu, Ulica Vladimira Karića na istoku, Ulica Braće Radovanović na jugu i deo Ulice generala

Horvatovića - na zapadu. Glavni projekat uradila je firma "Folic architects".

- Urbanističkim konceptom objekat je podeljen na tri lamele međusobno povezane istaknutim arhitektonskim elementima koje je oblikovala sama konfiguracija terena ovog dela grada. Spratnost budućeg objekta je 3Po+Su+P+6+Ps. Ovaj stambeno-poslovni objekat biće podeljen u tri celine, oblikovane tako da će se na prizemlju i delu prvog sprata, lamela B i C, nalaziti poslovni prostori u vidu lokala – kažu u "Aleksandar grupi".

Objekat

lokala.

mesta.  
velike  
kolski  
drugi je  
-  
2017.



sadrži različite strukture stanova, od jednoiposobnih do petoiposobnih.

Novoizgrađeni kompleks će imati 252 stana i 13

Ceo stambeno-poslovni objekat povezan je i

podzemnom garažom koja ima 310 garažnih

Garaža koja se nalazi ispod cele parcele spada u

garaže na tri nivoa. Garaža ima dve rampe za

ulaz i izlaz, jedan je iz Ulice Južni Bulevar, a

iz Ulice braće Radovanović.

Planirani rok izgradnje objekta je novembar

godine. Oprema objekta je na visokom nivou

graditeljske tehnologije i dizajna – zaključuju u

"Aleksandar grupi".