

Početna >> Ljudi

Izvor: Promo | Petak, 22.11.2019. | 13:28



Podeli

english | deutsch

Dragana Grozdanić, regionalni finansijski direktor u CBS International - Iskoristite krizu za uspeh



Dragana Grozdanić

Ulaganje u nepokretnosti kao vid investiranja zabeležilo je nov rekord na globalnom nivou, i to u vidu rasta od 4% u odnosu na prethodnu godinu. Ono što možda najbolje opisuje stanje na lokalnom tržištu je misao čuvenog filozofa Artura Šopenhauera - "najbolje što u životu možete očekivati je dobra šansa", a mi kao poznavaoци tržišta nepokretnosti prepoznajemo dobru šansu u svim tržišnim segmentima, kaže Dragana Grozdanić, regionalni finansijski direktor vodeće konsultantske kuće za nekretnine CBS International, deo Cushman&Wakefield grupe.

- Poslednji kvartal godine tradicionalno je period veoma intenzivne aktivnosti na tržištu nepokretnosti. Vodeće svetske kompanije iz ovog tržišnog segmenta beleže i do 35% veći prihod u odnosu na prethodne kvartale, a slična situacija je i kod nas. Presudni faktor za to je veća investiciona aktivnost, povećana potreba za procenama portfolija nepokretnosti velike vrednosti, ali ne bih isključila ni psihološki faktor koji doprinosi donošenju odluka o kupovini, preuređenju ili selidbi u nov poslovni, stambeni ili maloprodajni prostor. Uprkos nelizvesnosti i promenljivoj globalnoj ekonomiji, generalni trend je da nepokretnosti i dalje garantuju atraktivan i stabilan prinos.

Na našem tržištu, ne samo što ćete pametnim ulaganjem u nepokretnosti svoju investiciju povratiti prihodom od zakupa uz zadovoljavajuću stopu prinosa, već ćete ostvariti značajnu kapitalnu dobit ukoliko se odlučite za prodaju te nepokretnosti. Najbolji primer za to je stambeni kompleks Central Garden, u kojem su od prve do poslednje faze tokom četiri godine izgradnje, cene stanova porasle 20%.

Da li se sve češće najave nove ekonomske krize reflektuju na tržište nekretnina? Koliko je tržište Srbije u tom smislu ranjivo?

- Naša kompanija je upravo u vreme svetske ekonomske krize izgradila svoju prepoznatljivost, pre svega jer se i tada uhvatila ukoštac sa izazovima, koji je prethodni pozitivan investicioni ciklus doneo. Možemo reći da je tržište nepokretnosti prilagodljivo na izazove svetske ekonomije, ali je vremenski period potreban da odgovori na izazov znatno duži. Razlozi su očigledni: ako je neposredno pre krize započeta izgradnja poslovne zgrade ili tržnog centra, investitor neće biti u prilici da sa prvim znacima upozorenja zaustavi gradnju, već je potrebno da ga tržištu isporuči u prilično otežanim uslovima. I to je upravo ono čime smo mi stekli poverenje investitora prilikom prethodne krize.

U uslovima u kojima je to bilo gotovo nemoguće, a u periodu trajanja ekskluzivnog mandata za zastupanje, uspešno smo realizovali transakcije zakupa u iznosu od više od 60.000 m². To je naša priča o vetrenjačama i branama, verujem da svaka kompanija ima svoju.

Kakve promene možemo očekivati u narednom periodu?

- Kao jedna od najatraktivnijih industrija za stvaranje ili očuvanje bogatstva, naša industrija će izvesno pretrpeti različita prilagođavanja kako bi svoj proizvod učinila što atraktivnijim budućim korisnicima, generaciji koja je rođena u vreme digitalne ere. Na koji način će se menjati ponašanje potrošača koga već sada dominantno čine "milenijalci", ostaje da vidimo.

Ono što je već sada trend je da su investitori sa kojima saradjujemo usmereni ka svetskim trendovima koji podrazumevaju kreativni prostor, fleksibilnost, zeleni dizajn. Odličan primer kod nas bi bila kompanija Nordeus, lider u gejming i IT industriji, koja je od svog novog poslovnog prostora napravila nešto što bi se mogli nazvati okruženje za uspeh.