



Tržište stambenih nekretnina

Stambeno tržište Beograda nalazi se na mnogo sofisticiranijem nivou sada u odnosu na period od pre 15 godina. Velika razlika između ponude i tražnje vuče korene još od 90-ih godina usled potpunog nedostatka građevinske aktivnosti, a upravo ta razlika predstavlja ogroman potencijal za razvoj ovog segmenta tržišta koje u poređenju sa većim gradovima Centralne Evrope i dalje ima najmanji broj izgrađenih kvadrata po stanovniku. U poređenju sa ostalim zemljama u regionu, Srbija se otvorila sa zaostatkom od najmanje 10 godina tako da je izloženost stranom kapitalu i finansijskim tokovima bila poprilično skromna te posledično ni građevinska aktivnost nije bila intenzivna kao u zemljama u regionu.

Danas širom zemlje se mnogo gradi, a stambeni oporavak tržišta predvodi Beograd, gde su zabeležene najviše stope rasta zajedno sa najvećim brojem novih lokacija i zemljišta koji treba da se razviju. Međutim, iako je izgradnja intenzivna, godišnja stopa rasta ukupnog stambenog fonda je prilično niska i ostaje između 0,7% i 1% godišnje. Pored evidentnog zaostatka u izgradnji, ono što je, takođe, veoma bitno je poređenje prosečnog životnog prostora Srbije sa zemljama Evrope.

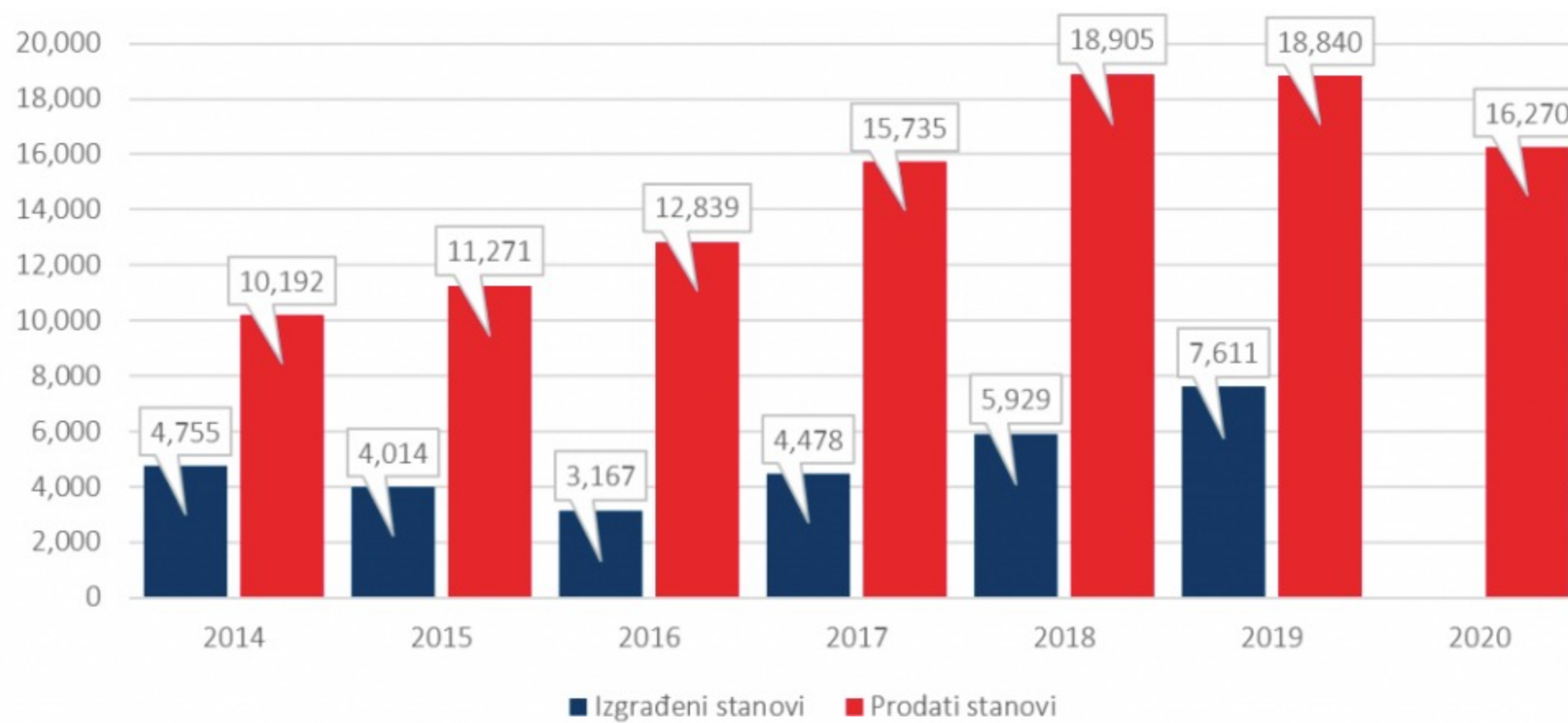


Tamara Kostadinović, Head of Market Research, CBS International, deo Cushman & Wakefield grupe

Tako na primer, Srbi u proseku imaju 22-23 kvadrata životnog prostora na raspolaganju, što je posledica višegodišnjeg nedostatka finansijskih sredstava što je uticalo da više generacija jedne porodice živi u istom stambenom prostoru. Opšta preporuka je da minimalna površina životnog prostora bude oko 25 kvadratnih metara po osobi, dok je prosek u većim gradovima Zapadne Evrope oko 35 kvadratnih metara, što ide u prilog potencijalnoj tražnji u cilju rešavanja životnog prostora na srednji i duži rok. To je, svakako, i jedan od inicijatora veće tražnje, naročito među mlađom populacijom i stanovnicima srednje dobi, nezavisno od negativnog trenda u prirodnom priraštaju.

Na osnovu zvaničnih podataka Republičkog geodetskog zavoda, broj prodanih stambenih jedinica u Beogradu je beležio rastući trend od 2014. godine dok je najveći porast zabeležen u periodu 2018-2019. godine kada je dostignut najveći broj prodanih jedinica koji je iznosio više od 18.800.

Kada se govori o 2020. godini, broj transakcija je bio neznatno smanjen pri čemu zvanični podaci govore da je 16.270 stambenih jedinica prodato u Beogradu, što je u odnosu na prethodnu godinu za 13% manje, a direktna je posledica restriktivnih mera usled pandemije koronavirusa. Najznačajniji pad na tržištu je bio, upravo, u periodu između 15. marta i 15. aprila 2020. godine, dok je kao posledica ublažavanja mera od maja iste godine počeo i oporavak ovog segmenta tržišta nekretnina naročito u pogledu tražnje. Prva polovina 2021. godine pokazuje potpun oporavak tržišta stambenih nekretnina budući da je prema zvaničnim informacijama broj prodanih stanova dostigao 10.024. U poređenju sa istim periodom prošle godine, tražnja za stambenim jedinicama porasla je za 46%, tj. za 14% više i u odnosu na isti period iz 2019. godine.



Izvor: Ukupan broj prometovanih stanova – Republički geodetski zavod, Registar cena nepokretnosti; Ukupan broj izgrađenih stanova – Republički zavod za statistiku; broj izgrađenih stanova u 2020. godini biće dostupan u avgustu 2021. godine

Novi trendovi na tržištu stambenih nekretnina

Tržište stambenih nekretnina je u prethodnih nekoliko godina doživelo potpunu transformaciju na koju je u najvećoj meri uticao priliv stranih investitora koji su na tržište uveli nove trendove kroz koncept planski izgrađenih stambenih kompleksa zatvorenog tipa (kondominijume) koji pored visokih standarda kvaliteta građevinskih i završnih radova, kupcima nude sve dodatne sadržaje za život. Lokacija, miks strukture stanova, nivo kvaliteta završnih radova i prateći sadržaji predstavljaju ključne parametre za distinkciju i prepoznavanje jedinstvenih prednosti projekta i njihove konkurentnosti. Prateći sadržaji koji su prepoznati od strane kupaca kao dodatna pogodnost pri izboru stana, uglavnom, zavise od kategorije projekta i obuhvataju sada već prepoznatljive osnovne dodatne sadržaje koji su karakteristični za projekte višeg i srednjeg kvaliteta (poput profesionalnog održavanja i obezbeđenja, recepcije, 24/7 video-nadzora, privatnih parkova i dečijih igrališta) do ekskluzivnih pratećih sadržaja koji su zastupljeni u projektima visokog kvaliteta (pored navedenih sadržaja karakteriše ih i kontrolisani pristup kompleksu, spa centar sa bazenom, saunom i teretanom namenjenim samo stanarima i dr.).



Wellport; Izvor: CBS International.

Potencijalni kupci i uticaj dijaspore na tržište nekretnina

Specifično životno okruženje i luksuzni stambeni projekti privlače kupce koji su spremni da odvoje više novca kako bi osigurali dom na najboljoj lokaciji. U najvećoj meri kupci su Srbi, dok kada je reč o kupcima iz dijaspore, njihovo učešće u kupovini je stabilno dugi niz godina. Oni su uvek bili aktivni u kupovini stambenih jedinica u zemlji matiči. U poslednje vreme je njihov broj veći u projektima višeg kvaliteta gradnje, gde uz sve sadržaje imaju i određeni nivo sigurnosti ulaganja i kvaliteta održavanja, i tu čine oko 30% kupaca. Kupci iz dijaspore prevashodno prepoznaju stambeno tržište Beograda kao povoljnu priliku za investiciju bilo da je reč o kupovini stana za sebe ili svoju decu. Upravo iz razloga investicione kupovine, dominantni su keš kupci, ali su pojedine banke u Srbiji u svoju ponudu uvrstile i ponudu za stambeno kreditiranje kupaca iz dijaspore kao i nerezidenata.

Takođe, u poslednje vreme sve veći broj stranaca kupuje nekretnine, najviše iz zemalja odakle dolaze i investitori s obzirom da u njih imaju poverenja na njihovim matičnim tržištima. Ovakvi kupci stanove kupuju kao investiciju, ponekad ni ne dolazeći u Srbiju. Pored toga, sve je veći broj stranaca iz Turske, Kine, Izraela i UAE koji kupuju stanove, ne samo kao investiciju, već i za potrebe života i rada u našoj zemlji.

Kupovina stana je jedan od najvećih koraka mladih. Iako poređenje cena stambenog prostora i prosečnih primanja u Srbiji sa zemljama u regionu ne ide u prilog Srbiji, sve više faktora generiše jaku tražnju. Uz činjenicu da Srbi žele da budu vlasnici svog životnog prostora, radije nego da popularno rečeno „budu podstanari“, povoljne kamatne stope su stambene kredite učinile više pristupačnim širokom spektru populacije, a sa druge strane niske kamatne stope na štednju u bankama, kao i slabo razvijeno tržište alternativnih vidova ulaganja (poput akcija, obveznica i slično), takođe povoljno utiču na tražnju za stanovima i porastu ulaganja u nepokretnosti kao vidu sigurne investicije.

O kompaniji CBS International:

Vodeća konsultantska kuća za nekretnine CBS International je deo Cushman & Wakefield grupacije, jedne od globalno najvećih konsultantskih kompanija za nekretnine, koja broji preko 50.000 zaposlenih u više od 60 zemalja. Kao regionalni lider, CBS International beleži već drugu deceniju rada na tržištu nekretnina u Srbiji sa besprekornim rezultatom, pokrivajući širok spektar integrisanih usluga: procenu vrednosti nekretnina i razvojni konsalting, tržište kapitala, izdavanje i prodaju kancelarijskih i maloprodajnih prostora, izdavanje i prodaju stambenog prostora, izdavanje i prodaju industrijskih objekata, prodaju zemljišta, istraživanje tržišta, upravljanje projektima, marketing, upravljanje i održavanje nepokretnosti. Za više informacija posetite: www.cw-cbs.rs / www.cushmanwakefield.com.