

UPRAVLJANJE BOGATSTVOM U OBLASTI NEKRETNINA

Govoreći o upravljanju bogatstvom u oblasti nekretnina, ovde se misli na delegiranje stručnjacima upravljanja stambenim, poslovnim, proizvodnim i drugim nekretninama u cilju maksimiziranja povrata na investicije.

ŠTA ZA VAS PREDSTAVLJA UPRAVLJANJE BOGATSTVOM U OBLASTI NEKRETNINA?

Kao i za mnoge usluge i proizvode u oblasti nekretnina, naše tržište tek treba da doživi određeni stepen razvoja. Na većini zrelijih tržišta naše kolege već uveliko upravljaju vrednim i velikim portfolijima nekretnina. U Srbiji generalno, usluga konsultanta se još uvek svodi na savetovanje i posredovanje, dok tek počinje da se razvija usluga održavanja velikih komercijalnih objekata.

Sledeći korak je, upravo, da vlasnici tih objekata kompletno upravljanje ustupaju kompanijama poput naše. To podrazumeva kompletnu brigu o objektu, od tehničkog održavanja do komercijalizacije objekta, u smislu njegovog rentiranja, a može čak da uključi i pregovore oko refinansiranja, osiguranja itd. Tu upravo dolazimo do odgovora na Vaše pitanje. Kompanije poput naše imaju spektar usluga primenjivih na sveobuhvatno bavljenje nekretninama, gde se koriste najaktuelniji tržišni trendovi da bi se određene aktivnosti sprovele u delo, ne bi li se maksimizirala vrednost objekta.

Profesionalno vođenje ovog procesa podrazumeva adekvatnu strategiju, koja, na primer, iz perspektive renti sagledava veliki broj parametara, poput ponude i potražnje, trendova, ne bi li utvrdili i maksimizirali zakupe u zgradi, a isto tako paralelno sagledava i trendove na finansijskom tržištu i ulazi u pregovaranja finasiranja itd.

PORTFOLIO INVESTICIJA KRUPNIH INVESTITORA UGLAVNOM OBUHVATA ULAGANJE U AKCIJE, OBVEZNICE, FINANSIJSKE DERIVATE, DIGITALNE VALUTE I NEKRETNINE. KADA PRIČAMO O PORTFOLIJU INVESTICIJA, KOLIKO JE U TOJ STRUKTURI OPTIMALNO NAMENJENO NEKRETNINAMA?

Iz aspekta tržišta nekretnina, gde je naša uloga konsultanta u akviziciji, bilo da se radi o investitorima koji planiraju dalji razvoj parcele kao developeri, bilo da je reč o industrijskom kompleksu ili „retail“, „office“ kompleksu

kao kapitalnoj investiciji, naše tržište prepoznaje ulaganje u nekretnine kao najsigurniji vid investicije, sa više nego zadovoljavajućim ROI, čak i u poređenju sa zrelijim tržištima od našeg, primarno CEE i SEE. S toga, ne iznenađuje potencijal koje naše tržište poseduje iz ugla trenutno najvećih investitora iz Evrope, Izraela, UAE, Kine i Turske.

KOLIKO SU DOMAĆI VLASNICI KAPITALA SPREMNI DA DELEGIRAJU UPRAVLJANJE NEKRETNINAMA, A KAKVA JE SITUACIJA U RAZVIJENIM ZEMLJAMA ZAPADNE EVROPE?

Opet se tu vraćamo na različite faze razvoja tržišta. Primera radi, „Cushman & Wakefield“, na češkom tržištu nekretnina, koje se ozbiljnom dinamikom razvija još od sredine devedesetih godina, upravlja milionima kvadrata poslovnih zgrada, hotela, velikim logističkim i industrijskim objektima, šoping centrima i „retail“ parkovima. Vlasnici ovih objekata kompletno upravljanje ustupili su našoj kompaniji. Sa druge strane, u Beogradu većina objekata je još uvek u vlasništvu kompanija koje su ih i napravili, one i upravljaju njima i samo za pojedine segmente usluga, poput održavanja ili iznajmljivanja angažuju kuće poput naše. Za očekivati je da, kad ti objekti budu prometovani i kad velike investicione kuće budu i vlasnici, razvije se, na ozbiljniji način, i segment usluga upravljanja ovim objektima.

UPRAVLJANJE BOGATSTVOM OD STRANE EKSTERNOG PROVAJDERA NOSI I BROJNE RIZIKE, ALI I SAMO TRŽIŠTE NEKRETNINA NOSI RIZIKE. NA KOJI NAČIN INVESTITORI MOGU UPRAVLJATI OVIM RIZICIMA I KAKO DA ZNAJU KOME MOGU DA UKAŽU POVERENJE?

Kada su u pitanju nove usluge, gde ne postoje konkretna iskustva u svakodnevnoj praksi, najbolje je kada se angažuju kompanije koje mogu da prenesu svoje iskustvo iz razvijenijih tržišta, a koje, takođe, i detaljno poznaju lokalne prilike. Upravljanje nekretninama je univerzalan proces koji podrazumeva niz usluga kako bi se održala i povećala vrednost jednog objekta. „Scope“ usluga je isti ili sličan bez obzira na to da li se nekretnina nalazi u Sidneju ili Beogradu. Sa druge strane izuzetno je bitno dubinsko poznavanje lokalnog tržišta i trendova da bi se na najbolji način taj portfolio i komercijalizovao. Svedoci smo toga

da na malim i plitkim tržištima, kao što je naše, zakupnine za npr. kancelarijski prostor mogu vrlo lako da osciliraju i po 10%, te na taj način jedna prosečna beogradska poslovna zgrada može, tokom tipičnog perioda zakupa od 5 godina, da dodatno profitira ili izgubi i po 2 miliona evra. Naša uloga je baš da prepoznamo pravi trenutak da ponudimo prostore, ili izvršimo dodatnu investiciju ili redefinišemo uslove finansiranja, a sve to u cilju da se vrednost nekretnine koja nam je poverena na upravljanje maksimizuje na najefikasniji mogući način.

CENE NEKRETNINA SU USLOVLJENE I NEPREDVIĐENIM EKONOMSKIM KRETANJIMA I VANREDNIM DOGAĐAJIMA. MNOGI INVESTITORI UPRAVO BIRAJU KRIZNE EKONOMSKE SITUACIJE ZA INVESTIRANJE U NEKRETNINE. DA LI POSTOJE ISTORIJSKA ISKUSTVA KOJA UKAZUJU U KOJOJ FAZI KRIZE JE NAJBOLJE INVESTIRATI U NEKRETNINE I DA LI SU TA ISKUSTVA UOPŠTE PRIMENLJIVA U SVE KOMPLEKSNIJEM TRŽIŠTU?

Mislim da tu svakako ne postoje univerzalna pravila, bili smo svedoci ekonomske krize iz 2008. godine. Dok su cene, na primer, stanova i poslovnog prostora u regionu beležile pad i do 30%, na beogradskom tržištu je došlo da pada cene stanova samo na obodima Beograda, dok

su centralne gradske opštine beležile minimalnu korekciju od 5 do 10%. Poslovne zgrade su ostale sa istim i sličnim cenama zakupnina.

Sada, na primer, tokom pandemije nije došlo ni do kakve promene cena na tržištu nekretnina. Čak ni najpogođeniji segment, kao što je maloprodaja, nije pretrpeo značajnija umanjenja. Broj prometovanih kvadrata, bilo da je u pitanju prodaja stanova ili zakup kancelarijskog prostora, porastao je i beleži istorijske maksimume, dok u ovom trenutku ne sagledavamo nikakve najave da će se u nekom sagledivom roku, od oko 3 godine, nešto bitnije promeniti.



GORAN ŽIVKOVIĆ
Managing Director, CBS International